



理财 就是 理生活

6个受益一生的财富思维

水湄物语

著



机械工业出版社
China Machine Press

· 理财治愈迷茫
· 破解生活迷局
· 创造复利人生

目 录

前言 早在年轻时就该明白的道理

第1章 建立对财富的认知 复利思维

认清财富的本质

解构对财富的需求

发现创造财富的秘密

规划终生财富路径

第2章 规划最宝贵的时间资源 稀缺思维

重新认识时间

确定人生最重要的事

借用愿望清单助力目标实现

巧用资产配置法规划时间价值

第3章 打造终身学习力 成长思维

跳出“穷人思维”

盘点个人资产负债表

善用跨学科思维

区分舒适圈与能力圈

第4章 高价值的开源变现 价值思维

选择高价值的开源方式

确定清晰的开源目标

找到适合自己的开源路径

警惕开源“陷阱”

第5章 精准择业 投资思维

利用价值投资思维选择工作

巧用逆向思维避免入坑

创业思考之精益创业

打造个人职场护城河

第6章 财务规划从现在开始 理财思维

终身财富计算法

认清不同阶段的财务规划

做金钱的主人

20年后的同学会

附录 值得阅读的同主题好书

前言

早在年轻时就该明白的道理

写这篇前言的时候，距离我第一本书《30岁前的每一天》的出版已经过去7年了。7年间，我的生命中多了3个可爱的孩子，事业上拥有了3家公司，2018年还成功完成了一个亿的融资目标，仿佛生活已经有了起色。不过，很少有人知道，我在20岁出头的时候，并没有看上去那么顺风顺水。

我的17岁：高考失利

我的父母都是上海知青，我的童年是在四川度过的。后来得益于国家政策，初中毕业我回到了上海，在一所寄宿高中就读。生活和学业的巨大改变，对青春期的我都是考验。

高考那一年，爸妈特意请假从四川到上海来陪我，然而我还是考砸了。最终我因2分之差无缘本科线，被一所专科院校录取。我就读的专业是在当时看来已经濒临夕阳产业的“纺织品设计”。

还好，我没有就此消沉下去，带着不服输和不气馁，创造了一段短暂的“铁饭碗”经历。

我的20岁：不想混的“退休”生活

通过不懈努力，专科毕业后，我顺利通过公务员考试，20岁就端上了长辈们很满意的“铁饭碗”。同时，我一边工作，一边开始了专

升本的学习。用了3年时间，我最终获得了本科学历。

我当时抱着“铁饭碗”，学历也提升了，求个安稳的下半辈子，应该不成问题，但我并不想这样。我当时的日常工作是打字、写稿，日复一日、年复一年的重复，除了消磨我的意志力以外，毫无成就感。记得有一次到食堂排队打饭，我突然发现，我的“后半辈子”都排在我前面：科长、副处长、局长……虽然那时候我也马上要升科长了，但那一瞬间让我明白，这种一眼望得到退休的日子，不是我想要的。

于是，23岁的我又开始不安分了。虽然当时也不知道未来究竟想干什么，但总觉得自己还有其他的潜力可以发掘，于是开始了MBA的备考之路，每个周末都在肯德基看书学习，最后还真的考上了。就这样，冒着被爸妈断绝关系的风险，24岁的我和“铁饭碗”说再见了。

我的26岁：MBA毕业，高薪白领又如何

24岁重返校园，全日制2年学习MBA课程。毕业之后，26岁的我顺利地进入了一家500强咨询公司。虽然累，但五位数起步的月薪在10年前看来，也是相当高了，最起码可以让老爸觉得面子上又有光了。

然而不到3年，我再次崩溃。30多万元的年薪看上去风光，但我要承受的是，一年超过11个月的出差，以及每周7天、平均每天超过12个小时的工作负荷。那时，五星级酒店对我来说早已失去了吸引力，著名旅游城市也只是下一个工作地点而已。我经常睡醒了睁开眼好一会儿，才能反应过来自己在哪儿。我的皮肤变糙，睡眠变差，腰还粗了一圈。然而打击不仅如此，曾经一直以“年龄小”沾沾自喜的我，也

开始被家人视为剩女，他们开始催婚了。也就是那年冬天，从小养育我的外婆去世了，可我正在广州出差，错过与外婆见最后一面。我还记得，那年冬天仿佛格外冷，冷得让我开始怀疑自己，怀疑人生。即将30岁的我，公务员、考研升学、高薪名企我都体验过了，为什么依然过得不开心，难道我的选择是错的？

当时迷茫的我，忍不住从书中寻求答案。不经意间，看到“财务自由”这个词，猛然清醒。虽然我曾经听过这个词，但我总以为，“好好工作、好好赚钱”就能实现我想要的财务自由，殊不知：我的高薪是用大量的时间和健康换来的，赚得越多就越不自由，而一旦停下来，生活就没有了保障。如果一直在这个“怪圈”里努力，即使月薪可观，也很难摆脱穷忙的命运。

“财务自由”的重点不是财富，而是通过财富创造被动收入，带给自己身心自由。也就是说，让钱为你工作换来的时间和空间，才是真正的自由。于是我开始努力学习理财知识，并且不断实践，才有了30岁之后大家熟知的经历：从咨询公司辞职，降薪加入NGO，学理财，出书，一不小心成了豆瓣网红；又因为投资爱好结识了现在的老公，并且一起携手成家创业。我3年实现了财务自由，也拥有了3个可爱的宝宝；8年公司达成融资目标。

虽然我现在拥有了上述的小成绩，但是我曾不止一次地回想：如果我20岁就能懂得财富思维，现在的人生会是什么样呢？这个思考，正是促成我写本书的原因。十余年的理财教育经历，让我接触了大量的年轻人。我非常清楚他们内心各种各样的困惑：

“老师，我要不要回老家考公务员？”

“老师，今年就业形势不好，我是不是该考研？”

“老师，我是去大公司好还是自己创业？”

几乎每一次被问到这样的问题，我都会想起自己20岁时的经历。这些问题归结起来，八成都绕不开钱。我也深感年轻人的财商知识真的比想象中匮乏得多！

我们都熟知：经济基础决定上层建筑。一个人的社会行为和他对钱的认知息息相关。我始终认为，面对迷茫和挫折，不要害怕，更不要躲避。除了有前辈的经验可以借鉴外，更应该及早学会从“钱”的角度来思考问题，看待世界。人在年轻的时候，一定要明白这些道理。

1. 正视金钱

从小学到高中，在我们接受社会教育的成长过程中，我们一直处于“不需要自己赚钱”的真空环境。父母为我们提供生活和教育的资金支持，让我们可以安心学习老师传授给我们的科学知识，然而我们绝大多数人却对钱的规律既陌生又未知。这也导致很多人进入大学，甚至踏入社会之后，陷入一个被消费绑架的状态：成为典型的月光族，用遍信用卡、花呗、借呗等借贷方式，被负债追赶，生活在对钱的焦虑里。

虽然人生成功与否，并非只能用金钱衡量，但要活出人生的价值和意义，往往无法脱离坚实的物质基础。所以，正视金钱，越早越好。

2. 投资自己

所谓投资自己，远远不止金钱，而是用CEO思维，树立个人品牌。

著名管理学大师彼得·德鲁克先生曾经说过：个人专长的寿命，要远远长于企业的寿命，将个人的风格与能力形成特色，使自己具有不可替代的价值，是建立个人品牌的关键。通俗地说，就是当你在一家公司工作一段时间后，一提到你的名字，别人会立即想到你的专业能力、个人特质和工作价值，而不只是你的职务和头衔。

这种投资自己，需要我们把自已当作资产不断地增值，这也是一种投资思维。

3. 把握青春

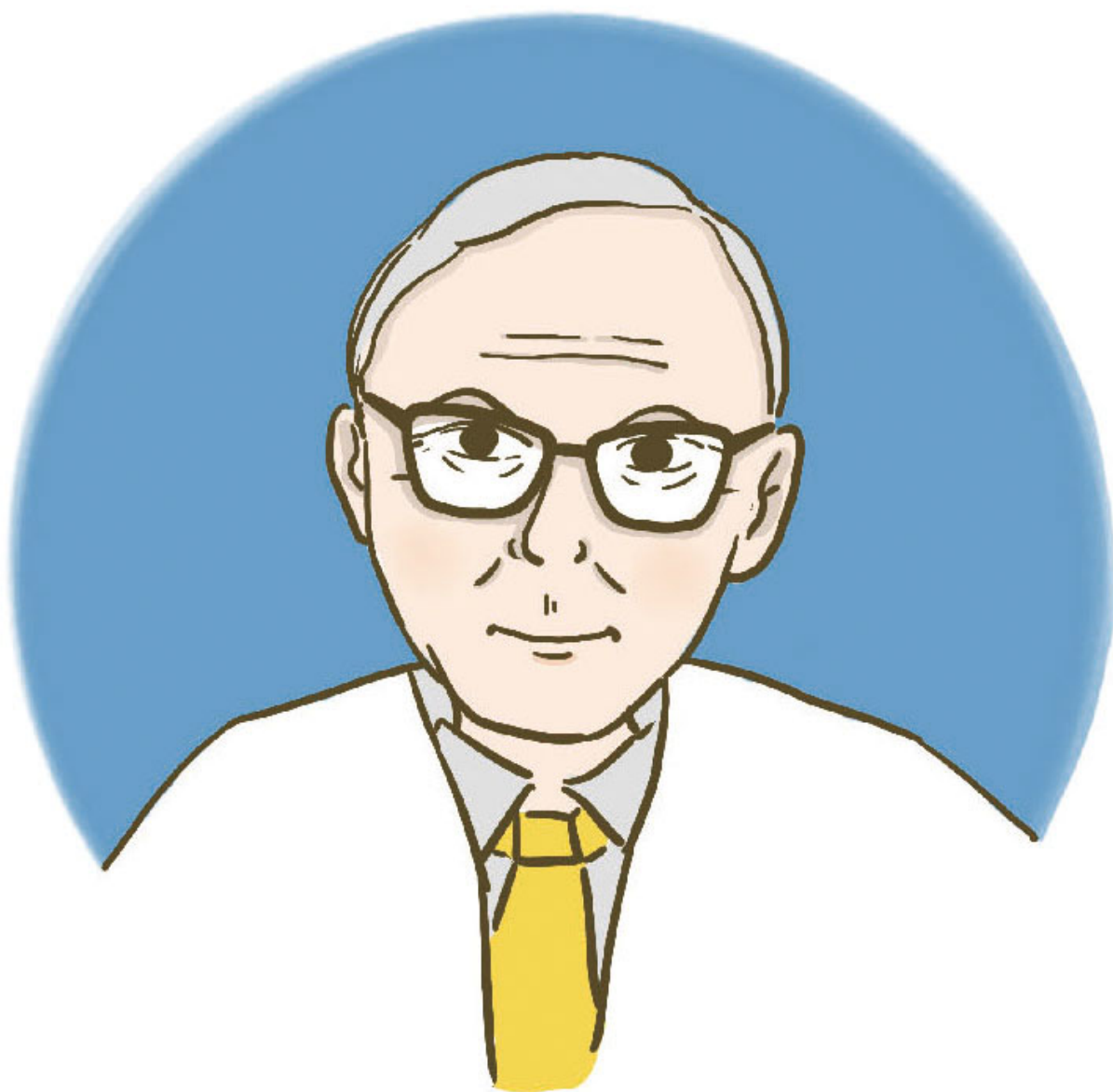
长投学堂帮助过的200多万名学员中，我见过月入2万、工作5年，竟然还月光的卡奴；也见过月生活费1200元、不打工、不兼职，用理财方法在大学4年攒足2万元的优秀女学生。在我公司的员工里，也有很多逆袭的年轻人：有爱打游戏的小程序员，在接触理财后，分析了大量的财务报表，5年赚了100万元，超过老爸一生的积蓄；有学霸富家小姐，不靠爹妈，裸辞银行经理职位，靠理财和爱好追逐自己的梦想。

所以，无论你现在学业如何，家庭条件好坏，颜值是否出众，这些都不要紧；也许你现在正春风得意，又或者身处逆境，也都别太在意。因为，你眼前所看重的，可能在多年之后会成为茶余饭后的笑谈。人生的路还很长，年轻才是你最大的一笔财富。但是要从现在开始，有意识地用正确的方法去经营生活。

“理财就是理生活”是长投学堂的slogan，也是我创立长投学堂8年来，形成的最深刻、最强烈的感悟。在长投学堂的200万+用户中，我们接触到各式各样与金钱有关的真实案例，感受得到大家的焦虑、纠结、痛苦和迷茫。但通过理财学习，很多人都开始正视金钱，重塑自己的金钱观，从具体的理财方法入手，领悟背后的财富思维，再将其延展到生活的方方面面，从而“理”顺生活。

我和我的先生，也曾是万千理财群体中的成员，我们经历过一番因金钱而挣扎的痛苦历程，最后下决心学习理财；也经历过几番摸索，收获经验和教训，最终享受到理财知识带来的财富以及财富给生活带来的更多自由和选择。我们的生活因理财而变化，因理财而美好，这是我对“理财就是理生活”的理解。在我们的用户身上，理财改变生活，也无数次地上演和验证。

从理财到理生活，我们始于对金钱的焦虑，陷入对学习的热忱，忠于活出更好的人生。希望你读完本书，也能理顺生活，活出自己的精彩人生！

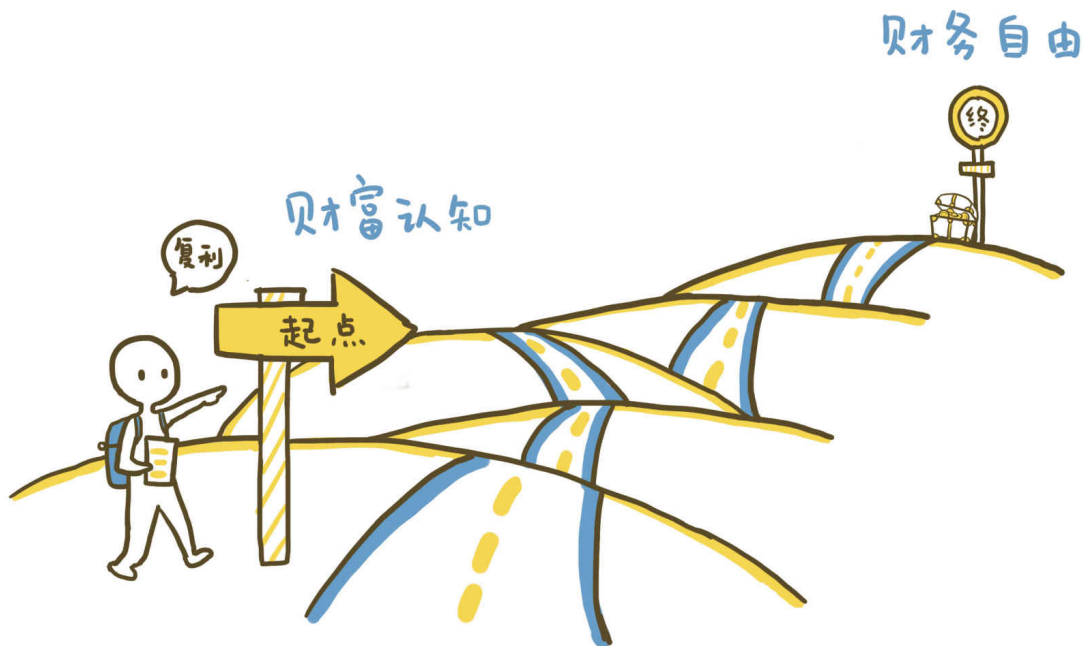


查理·芒格

“走到人生的某个阶段时，我决心要成为一个富有之人。这并不是因为爱钱的缘故，而是为了追求那种独立自主的感觉。我喜欢能够自由地说出自己的想法，而不是受到他人意志的左右。”

第1章

建立对财富的认知 复利思维



认清财富的本质

从1000万元测试开始：认清财富的真实分量

2018年有两项数据引起广泛热议：一是知名财富研究机构胡润研究院发布的《中国千万富豪品牌倾向报告》，提到了财务自由的衡量标准——一线城市的高净值人群认为1.3亿元可以达到财务自由；二是

中智咨询人力资本数据中心公布的全国本科应届生平均起薪为5044元。

两项数据对比之下，很多年轻人对生活和工作显得格外茫然：每天顶着老板和客户的压力加班熬夜，即便是高薪的工作，财务自由也遥不可及，那么努力的意义到底是什么呢？从小到大，父母和老师谆谆教导且我们自己也深深笃定的“好好学习——考一个好大学——拥有一份好工作——收获一个美好的人生”，这一逻辑闭环似乎受到了前所未有的挑战，仿佛读书和学习的目标变得愈发功利，遑论读书的理想和情怀。

不得不说，年轻人的迷茫和焦虑普遍存在。经常有大学生朋友向我咨询：水湄姐，我不知道自己该做什么，怎么办？我总是焦虑、迷茫，怎么办？我的专业太冷门，没有“钱”途，怎么办……

每次被问到这种问题，我都会反问他们：如果不考虑收入，你自己究竟想做什么？或许这种问法太空洞，于是我提出一个测试：假设你现在每月有80万元的收入，注意，是每月80万元，也就是每年有将近1000万元的收入。这些收入会自动转到你的账户中，你可以不用上学，不用上班，有24小时的充分自由时间，那么你最想做什么？

我不知道你的答案是什么，但是这两年，我收到的答案让人大跌眼镜。

“钱”的瓶颈，无处不在

我听到的近乎80%的回答是：环游世界。这很常见，通常收到这样的回答，我会进一步问他们：那环游世界之后呢？对于这个问题，回

应我的答案里却很少听到肯定的答案，取而代之的多是支支吾吾的言语和空洞迷茫的眼神。

我听到的另一个高频回答是：创业。我们单位曾经有一个大学刚毕业的男孩子，他说如果有几乎用不完的钱，就去创业。我进一步问，创业也不一定需要每年1000万元，你想开什么样的公司呢？他说不知道，但什么都想试一试，零食店、奶茶店、互联网公司等都可以，每年1000万元，一年倒闭一个，也差不多各种公司都能试一遍了！当时，在场的人哄堂大笑，我也不由自主地笑笑。

还有一种回答更为实际：我想给爸妈买好养老保险、医疗保险，买几套房子保证以后生活无忧，带他们到处走一走、看一看……

类似的回答还有很多，但核心都是：他们因为“钱”，没有实现自己的想法；也是因为“钱”，他们想不出自己究竟还想做什么。

因为钱不够，所以我们的生活捉襟见肘；因为钱不够，所以我们的理想让位于现实的需求。其实，1000万元的测试只是一个引子，让大家可以放开思路去思考自己想做的事，但在这个过程中，钱却成了一个瓶颈，无法回避却又无法解决。

关键是，钱的问题真的无法解决吗？我们不妨先来正视财富的本质，抽丝剥茧地看一看财富到底可以满足你的什么需求。

解构对财富的需求

美国心理学家亚伯拉罕·马斯洛的需求层次理论众所周知，该理论将人类需求从低到高，按层次进行划分，依次是“生理需求”“安全需求”“社交需求”“尊重需求”和“自我实现的需求”，见图1-

1。若要实现更高一层的需求，必须先满足低一层的需求。如果仔细观察这个金字塔，就会发现：财富在这其中占据着不可或缺的位置。

著名财商读物《小狗钱钱》的作者舍费尔是全球知名的“财务自由之父”，他的经历很奇特：26岁破产，一无所有，但不到4年，他又成功致富，完美逆袭，不但彻底摆脱了逆境，还实现了财务自由。他是如何做到的呢？他把财务自由分为三个步骤：第一步是获得财务保障；第二步是获得财务安全；第三步是获得财务自由。

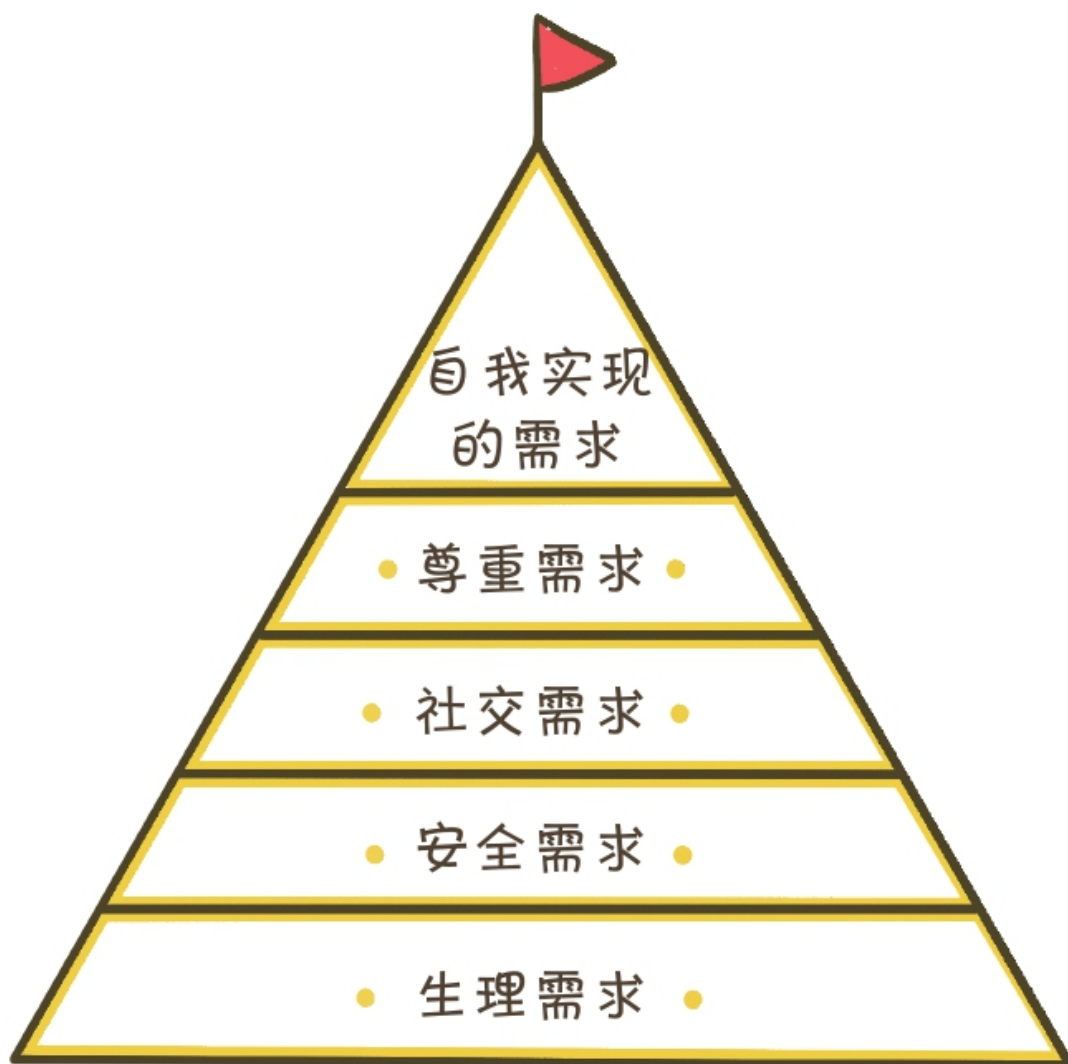


图1-1 马斯洛需求理论金字塔

将马斯洛需求理论和舍费尔财务自由的三个步骤进行解构就会发现，钱给我们带来的需求满足也可以分为三个层次：第一层是基本生活所需和安全感，即财务保障；第二层是个人价值和社会认可，即财务安全；第三层是梦想和自我实现，即财务自由，见图1-2。

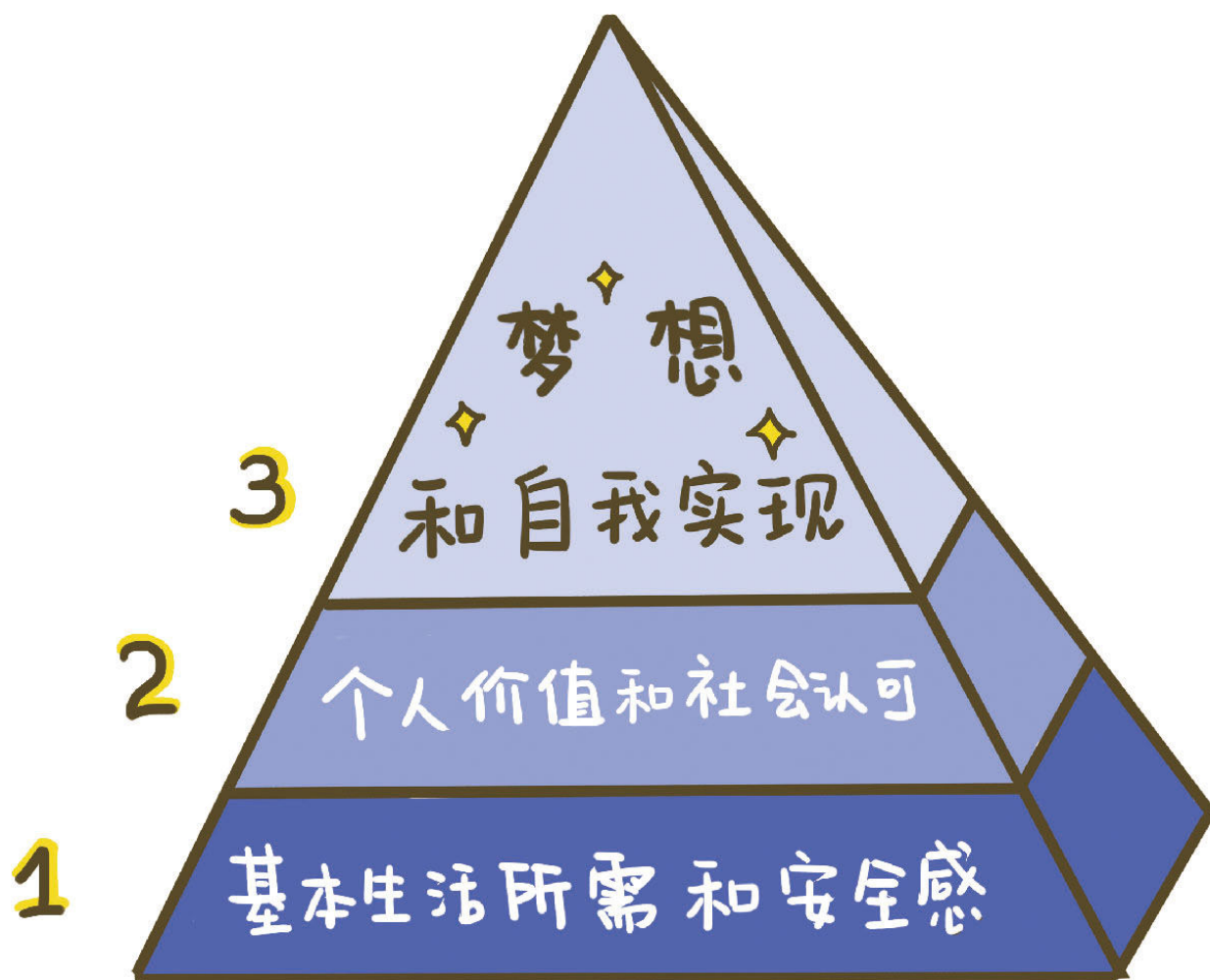


图1-2 金钱需求金字塔

第一层：基本生活所需和安全感

美国著名经济学家N. 格里高利·曼昆，在其经典经济学著作《经济学原理》中提出人的需求有需要（need）和想要（want）的区分，前者满足人的基本生活需求，比如基本的食物、水、住宿（廉租房）

等，而后者则满足人更高级的需求，比如更营养的食物、更可口的饮料、更豪华的房子等。无论是实现“需要”的还是“想要”的，都是需要“钱”的；换句话理解，“钱”属于“需要”，而“很多很多的钱”则属于“想要”。

我们需要钱来帮我们实现第一层需求，即财务保障，这是每个人的立身之本。如果没有钱，我们吃不饱、穿不暖，生命安全得不到保障，遑论更高追求。不过在这个物质充裕的时代，我们绝大部分人通过工作早已满足了自身生存的第一层需求。而在此之上，是个人价值和社会认可，乃至更高层次的人生追求。

第二层：个人价值和社会认可

今天我们对如何获得个人价值和社会认可，或多或少都有些体会。在学生时代，父母赚钱送我们进入学校读书，希望我们接受好的教育，取得好成绩。好成绩不但是我们对知识掌握和学习技能的量化指标，还是最终获得一份好工作的敲门砖。

进入社会，我们期待能有一份好工作。可究竟什么是好工作呢？通常我们脑海里首先想到的都是银行、投行、咨询公司、政府部门等。每天穿着光鲜亮丽的职业装，出入高档的写字楼，在豪华的购物商场消费，有稳定的现金流和五险一金，也有一条清晰可见的升职加薪路径，更重要的是有一个更广阔的视野和体面的社会形象。

当我们收获了这些社会价值之后，也会努力赚钱培育我们的下一代，如此循环往复，形成一个完整闭环：父母赚钱养育我们——我们努力读书，取得好成绩——收获好工作——继续赚钱——培养下一代。在这个过程中，“钱”的角色贯穿始终。金钱上的富有，不但能

为消费提供有力保障，而且在一定程度上反映了个人价值和社会认可，这就是人们对财务安全的需求。

第三层：梦想和自我实现

当个人价值和社会认可满足了自己对财务安全层面的需求后，我们该去追求什么呢？也就是说，钱不再是问题，你还有没有更高一级的目标和想法？在这一点上，我有更深刻的体会。

我大学时学的是纺织专业，严格来讲，我读的并不是大学而是大专。这种学历能找到工作已经要偷笑了。当时我在亲戚的帮助下，进入团委当公务员，虽然薪水不高，但能保证自己基本的生活所需。这满足了我对财务保障的需求。

后来，我攒钱去读MBA，然后进入咨询公司工作，拿到了公务员难以企及的高薪，这在一定程度上满足了我对财务安全的需求。

但高薪让我不得不承受超乎寻常的工作强度：一年超过11个月的出差，以及每周超过80个小时的工作负荷（其实这并不算极限，我的一位师兄在投行，每周工作时长超过120个小时）。日复一日，就这样过了3年，工作中的一切都不再让我有新鲜感和成就感。五星级酒店的丰盛早餐已经失去了吸引力，著名的旅游城市也只不过是一个又一个工作地点而已。我开始怀疑自己的价值和人生。

直到30岁那年，家里开始催我找对象，从小养育我的外婆去世了，可我那时正在广州出差，错过与外婆见最后一面。那一刻，我开始思考工作和生活的意义，真的只是为了钱吗？于是我下定决心学理财，认真看待“钱”这件事。我想弄清楚，有没有什么方法，是我不用做不喜欢的工作，就可以获得钱。后来经过系统学习，投资理财没

有幸负我：持续几年的投资，让小熊同学（我的先生）和我有了不靠工资也能获得的被动收入，这份被动收入还超过了我们的工资薪水，可以说，我们达到了一定程度的财务自由。

这个时候我们恍然大悟：钱从来就不是工作的唯一目标，更不是生活的唯一目标。既然投资理财带来的收入可以让我们当前的生活质量不受影响，那我们完全可以不用为了钱，在不喜欢的人或事上浪费时间，而是直奔目标，做自己想做的事。于是，我辞掉高薪的咨询工作，选择了一份NGO的工作，薪水是原来的1/3，但我真的是发自内心地热爱。与此同时，我先生也可以随时辞职去创业，不用过多考虑经济问题。

可以说，我今天的一切就是“钱”带给我的，虽然“钱”不是我的最终梦想，但是拨开“钱”这片障目的树叶，我才真正认清了自己的想法并按自己的意愿去生活，实现了财务自由。在这个过程中，“理财”这一理念对我起到了逆转性的作用，让我从一个只会靠工作加班赚钱的“空中飞人”，变成一个可以让钱为我工作的“自由人”。那么，理财究竟是什么呢，普通人如何从零开始，从死工资的枷锁中解脱出来呢？

这一切，要从“富人思维”说起。

发现创造财富的秘密

认识富人思维的奥秘

什么是富人思维？简而言之，富人思维和穷人思维的根本区别在于：前者把钱当作工具，后者把钱当成目的。把钱当工具，你就是钱的主人；把钱当目的，你会一直被钱绑架。

我在30岁之前的想法是典型的穷人思维，认为工作就是为了赚钱，赚了钱就要花掉，好好犒劳自己，不然对不起我在工作上付出的辛苦和委屈。但事实上，这个认知的结果就是，我永远在为了钱而工作，永远不能做自己喜欢做的事。我总是想：等我的资产达到了某个值，就可以不用工作而是去做自己想做的事情。但到最后我发现：我的钱永远不够，一直在这个“赛道”上无限循环。

后来在30岁那年，我开始系统接触理财，实现了从穷人思维向富人思维的转变。我才明白，理清自己的财富才能理清自己的生活。查理·芒格曾说过一段话：“只要做好准备，在人生中抓住几个机会，迅速地采取适当的行动，去做简单而合乎逻辑的事情，这辈子的财富就会得到极大的增长。”对我来说，“理财”是人生中这“几个机会”中最重要的一个。

什么是理财？很多人一听“理财”会本能地想到买股票、买基金或者买P2P这种跟钱打交道、很具体的投资行为。我接触的很多年轻人第一反应都是：我没有收入，没有存款，拿什么理财？其实，“理财”这个词很容易让人误解，认为只有有钱才能理财，然而我更倾向于把它作为一种“思维”，去“认清生活的根本”，从源头上解决问题。

为什么要“认清生活的根本”？《资本论》中有一句著名的话：经济基础决定上层建筑。将这一论述落实到一个人身上来分析：这个人的财务状况是经济基础，而上层建筑则是这个人呈现出来的状态。究竟是什么决定你当时当下的选择？是什么让你权衡之下，选择了放弃和妥协？又是什么让你丢掉兴趣和梦想，投入另外一种人生？归根结底，还是由经济基础决定的。

虽然我在40岁前实现了“弯道超车”，过上了自己想要的生活，但每次我回想起从前的经历都会感叹：如果我开始得更早一些，就可以少几年浑浑噩噩的生活，多一些快乐的时光；可以不用彻夜加班只是为了赶一份枯燥的报告，而是能够多一些和喜欢的人交流沟通、享受生活的幸福。

但不管怎样，最好的时光永远是当下。英国有句谚语：“种一棵树最好的时间是10年前，其次是现在。”从现在开始，认清理财思维并开始实践，就可以不必绕弯路。而当你学会“理财”这种方法，将拥有一整套“富人思维”，会从源头进行自我审视、自我剖析，从而找到适合自己的方法，不断成长，最终达成自我实现。

那么，富人思维主要有哪些呢？在我看来，最重要的有三个：第一是“老鼠赛跑”和“人生快车道”的区别；第二是现金流四象限；第三是复利思维。

1. 富人思维之一：认识“老鼠赛跑”和“人生快车道”

什么是“老鼠赛跑”？什么又是“人生快车道”？经典电影《遗愿清单》里有一对老人，因为生命垂危住在同一间病房。他们一贫一富，在人生最后的日子里经历了各式各样的历险：从高空中的飞机一跃而出，驾驶福特野马赛车你追我赶，参观金字塔，参加狩猎远征……用剩余不多的时间燃烧他们的整个生命。最后一刻，他们闭上了双眼，敞开了心扉。

这部影片好评如潮，然而有一条影评让我印象很深：“这部影片讲的是一个受工作、家庭拖累一辈子的技工巧遇有钱人，在死前放纵了一段日子的故事……其实要我说，你一辈子注定被这些乏味的事牵扯，至死方休……”其中，这句“一辈子被这些乏味的事牵扯，至死

方休”所形容的生活模式，在《富爸爸穷爸爸》这本书里被称为“老鼠赛跑”，见图1-3。老鼠不断地在一个圈子里奔跑，可即便跑得再快，也无法摆脱这个圈子，正如我30岁前的生活状态。

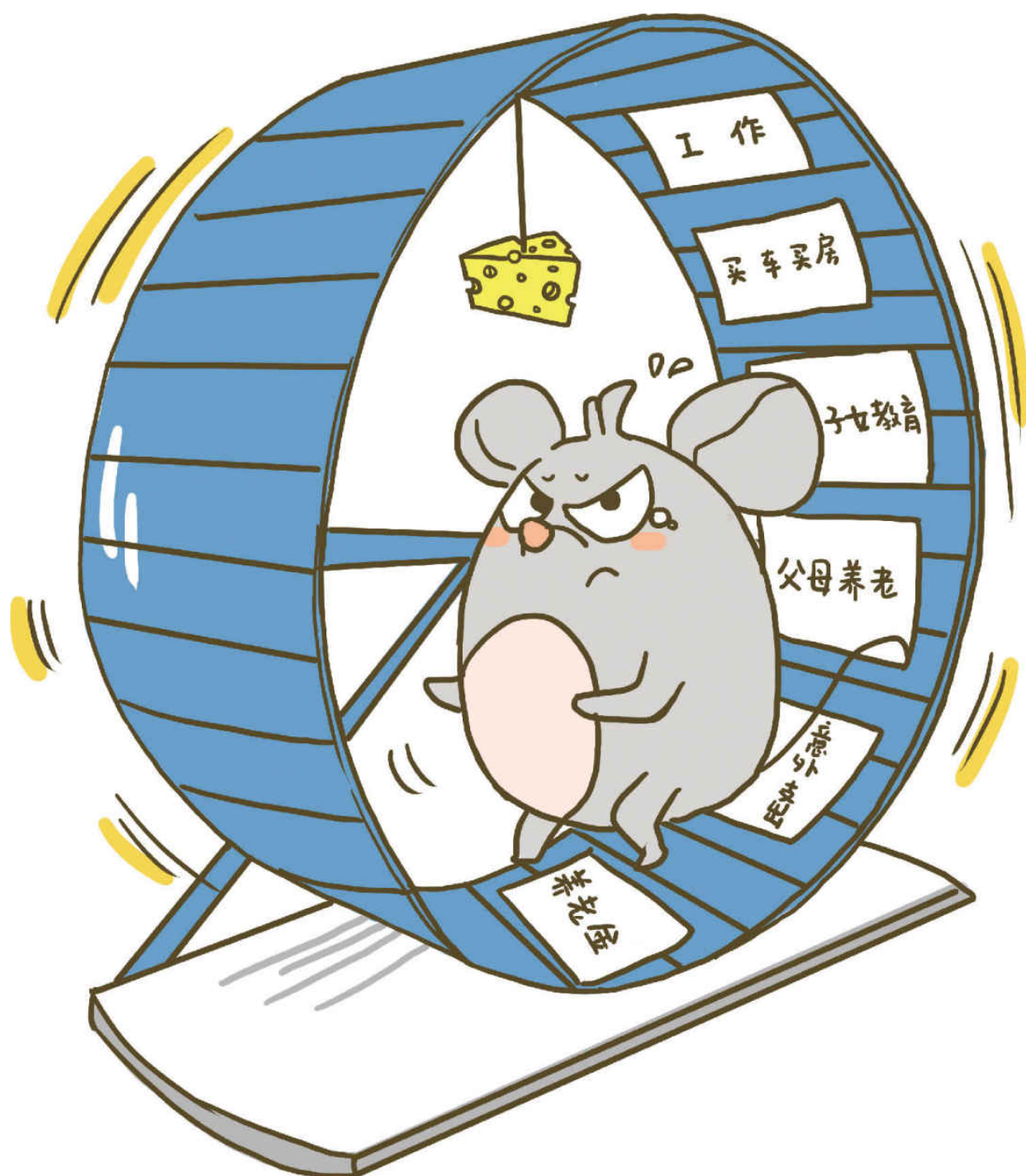


图1-3 老鼠赛跑

同样，大多数人走入社会，每天为金钱而工作，拿到工资之后就用于消费——买房、买车，还信用卡欠款；然后付出更多青春和精力，升职加薪；再开始新一轮的消费升级——买更大的房子、更好的车、更多的奢侈品……这就如同老鼠一样，永远无法摆脱忙碌的生活现状，永远为钱奔波，为生活焦虑。

而富人则会有另一套生活方式。他们不再靠死工资来生存，因为他们的钱来源于钱本身，也就是让钱为自己工作，哪怕失业、生病、工资终止，也依然有收入，便不再受制于人，能够更加从容不迫地生活。富人所处的生活模式有一个与“老鼠赛跑”相对应的称呼——“人生快车道”。

在《遗愿清单》里，摩根·弗里曼饰演的技工就是陷入“老鼠赛跑”泥潭的穷人，而杰克·尼科尔森则是进入“快车道”的富人。如果可以选，我们都希望成为“快车道”的有钱人。因为有了钱，就可以拥有更多选择，也拥有充足的资金可以去帮助别人。然而，我们普通人既不是官二代，也不是富二代，这辈子只能靠自己，除了死工资或者追求一份更高的死工资，别无其他办法，如何能从“老鼠赛跑”转到“人生快车道”呢？

2. 富人思维之二：现金流四象限

在《富爸爸穷爸爸》这本书里，关于“富人思维”有一套具体的方法论，叫作“现金流四象限”，这是由书中的富爸爸提出的。富爸爸把每个人的收入划分为4个象限，分别是E、S、B和I，见图1-4。

雇员象限——E（Employee）象限：收入完全依赖薪水的人处于雇员象限，如给别人打工，去公司上班等。

自由职业者象限——S（Self-employed）象限：能够脱离打工境界，可以利用专业技能为自己打工的人，处于自由职业者象限，如自己画画赚稿费、专职作家等。

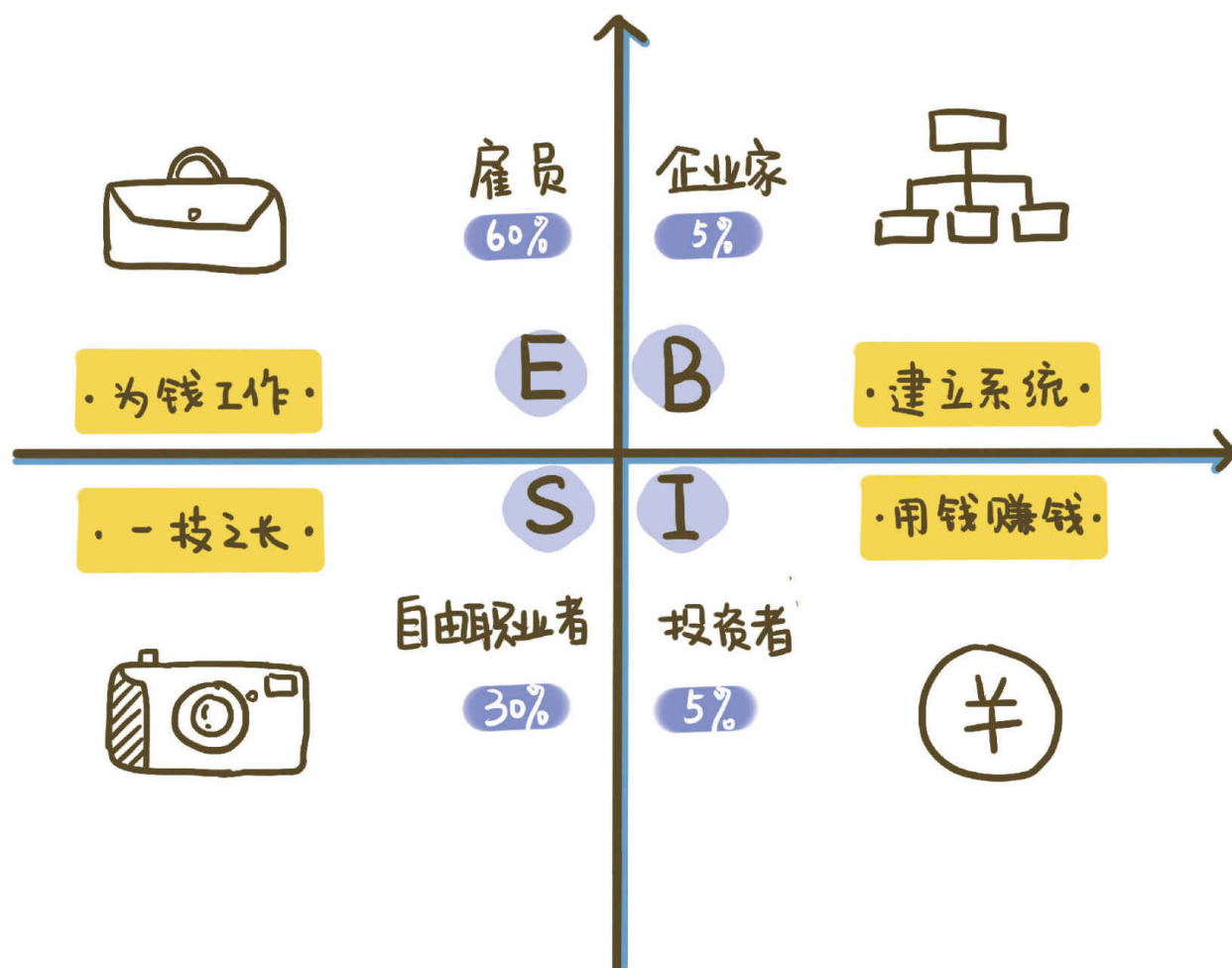


图1-4 现金流四象限

企业家象限——B（Business owner）象限：处在这个象限的人，已经拥有一个即便自己不过多参与也能自由运转和盈利的企业，如自己开公司的创业者雇用员工帮他们工作，一旦公司形成固定的商业模式，即便创业者们不在单位，不用朝九晚五坐班，每月也有稳定的现金流入账。

投资者象限——I（Investor）象限：完全通过资本的投资来盈利，实现财务自由的人，属于投资者象限。

处于E和S两个象限的人，约占总人口数的90%，无法达到财务自由，这也是真实的现状。

对于我们普通人来说，成为B象限的人风险相对较大，毕竟开公司需要资本、人脉等各种各样的资源，还要顺应时代的红利和机遇（我自己创业8次，目前只有1家公司运转得比较成熟），但成为I象限的人，却是人人都可以的。当你拥有第一桶金，又具备一定的投资知识的时候，钱是可以帮你赚钱的，并且是源源不断地帮你赚钱。

3. 富人思维的终极利器：复利

认识前面两个富人思维之后，你或许仍然感觉无法落地。即便知道穷人思维会导致我们陷入“老鼠赛跑”的怪圈，即便知道利用现金流四象限可以帮助我们赚钱，但要如何执行呢？这就要说到富人思维的终极利器——复利了。

《财务自由之路》的作者舍费尔曾说：实现财务自由的奥秘就是靠复利。他的原话是：“如果你了解复利的力量，却不为了实现财务自由而运用它，那这就是不负责任的忽视。从这个角度来看，贫穷不是美德，而是无知。”那么，究竟什么是复利，又要如何利用复利呢？

（1）复利三要素：时间、本金、收益率

这里用象棋的故事让大家理解复利的威力。故事的大意是这样的：国王在象棋的64格里，第1格放1粒麦子，第2格放2粒，第3格放4

粒……以后每一格都比前一格加一倍，见图1-5。等到64格时国王发现，整个国家的麦子也不够放。我们用公式来表示是这样的：

$$2^0 + 2^1 + 2^2 + \dots + 2^{63} = 2^{64} - 1$$

现在，我们用电脑计算一下就可以得出，总共需要的米粒数高达1 844 674万亿粒。

象棋的故事

格子数	米粒数
1	1
2	2
3	4
4	8
5	16
6	32
7	64
8	128
9	256
10	512
20	524 288
30	536 870 912
40	549 755 813 888
50	562 949 953 421 312
64	9 223 372 036 854 776 000



图1-5 复利的威力

这就是复利的神奇之处：刚开始时复利效应是很微小的，不易察觉，但当发展到一定阶段就会产生非常惊人的效果。我们可以看看复

利的计算公式：

$$\text{收益} = \text{本金} \times (1 + \text{收益率})^{\text{时间}}$$

从公式中，我们可以看到：时间、本金和收益率是复利的三个核心要素。也就是说，本金可以不高，收益率可以不高，但是只要时间达到一定积累，就会产生爆发性的惊人效果。

我们可以用图1-6更直观地来看：假设同样的本金和收益，三个人分别从22岁、27岁和32岁开始投资，那么到每个人60岁的时候，最终的收益却相差几倍。不同起始年龄投资的复利收益对比告诉我们：理财开始得越早，利用复利的威力，你也就能越快、越轻松地实现财务自由。所以完全不用担心现在没有钱，只要起步比别人早，就已经赢了很多很多。

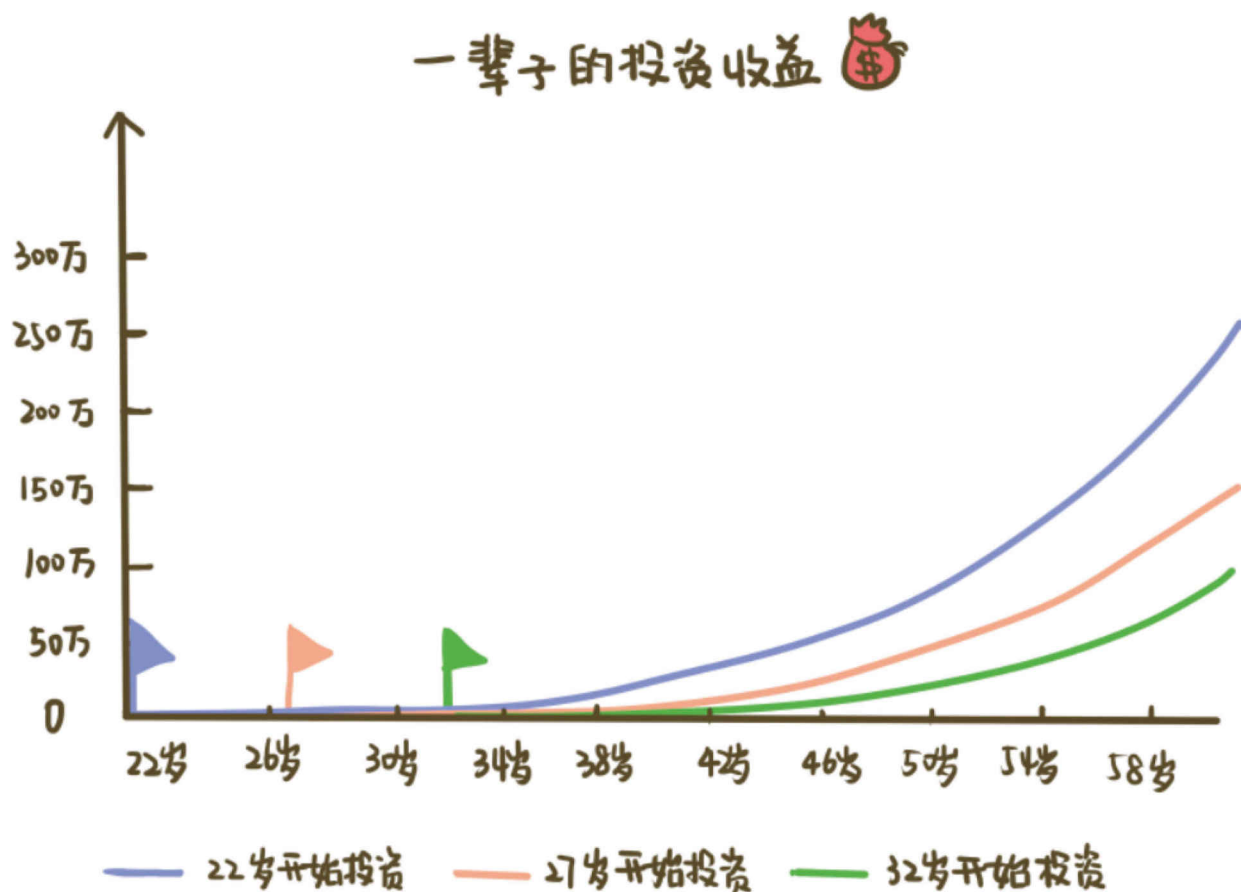


图1-6 不同起始年龄投资的复利收益对比

(2) 人生复利

查理·芒格曾被人问起如何成功，他回答说：“每天起床的时候，争取变得比从前更聪明一点，认真、出色地完成你的任务。慢慢地，你会有所进步，但这种进步不一定很快。但你这样能够为快速进步打好基础……每天慢慢向前挪一点。到最后，如果你足够长寿的话，大多数人得到了他们应得的东西。”这正是一种复利思维在人生中的延伸。

对于年轻人，这两年有一种说法是：“30岁前，不必存钱。”我虽然不认可这句话（存钱，有自己的资金储备，在任何年龄段都很重要，这个我们后面会讲到），但我能理解它背后的道理，即不要为了

攒钱而忘记投资自己，因为你自己才是最昂贵的资产，你的人生也有复利。也许你初入职场，薪水只有5000元左右，除房租和基本生活开销之外，所剩无几。有的人可能会为了攒钱而攒钱，舍不得上课、学习、考证来自我增值，但其实，如果你舍得对自己的知识和技能进行投资，获得一技之长，你的升职加薪幅度可能会是同龄人的几倍。通常，人在年轻时有三种“资产”值得投资：一是健康，二是知识，三是人脉。

第一，最重要的是健康。这个时代，人人都知道健康重要，但很难做到。对于健康，我支持一句非常务实的观点：活得越久，你会越富有。前面我们提到复利，其中一个很重要的因子是“时间”，投资的时间越长，复利效应也就越明显。股神巴菲特的财富也是到了60岁才有了指数级的增长。假设他没有活过60岁，那么即便他之前的选股能力再高、投资决策再正确，后面的传奇故事也就不会发生了。有意思的是，很多著名的价值投资者都长寿：巴菲特和查理·芒格这对好伙伴，一个出生于1930年，一个出生于1924年，还在愉快地投资；巴菲特的老师格雷厄姆，享年82岁；著名的价值投资者费雪，享年97岁；鼎鼎有名的邓普顿爵士，享年96岁……当然，也有很多优秀的价值投资者因为不够长寿，还没等到收获投资的果实就离世了。无论如何，身体健康最重要，拥有一个健康的身体，可以让你在人生这一场长跑中坚持得更远。相反，如果是因为年轻而空耗年华，透支生命，也会收到负向的复利结果，见图1-7。

$$1.01^{365} = 37.8$$

$\sqrt{5}$

$$0.99^{365} = 0.03$$

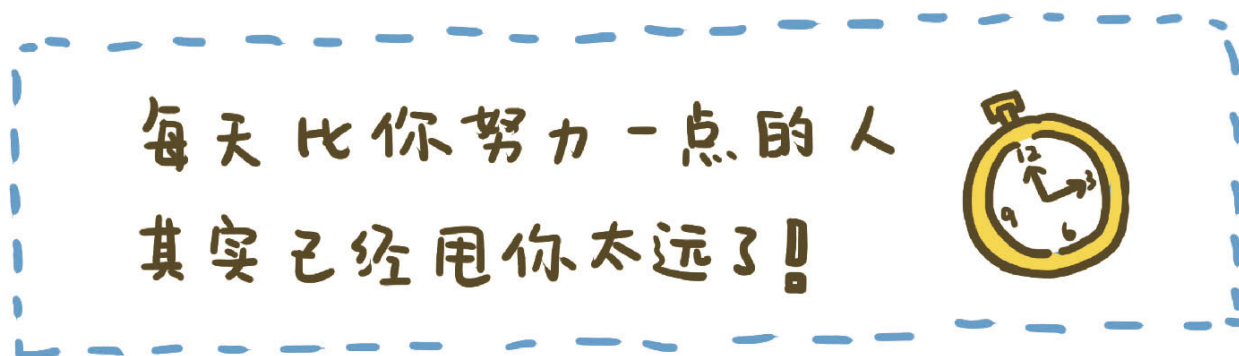


图1-7 正向复利与负向复利

第二是知识。我们都听过知识就是力量，知识改变命运等。在这个信息化时代，知识的获取变得更加容易。很多人为了追求知识会阅读很多书籍，学习很多知识付费的课程，甚至每天阅读大量的公众号文章；还有一些人，会在工作几年之后考虑要不要去读MBA或者出国读书来充实自己。

我们必须承认，这些做法的初衷是好的，但因为我们的时间宝贵，对于知识的投资通常要考虑以下两点：一是要明确目的。我见过

很多年轻人表面上很勤奋，但是却不清楚做事背后的目的。他们的兴趣可能很广泛：烹饪、健身、画画、职场管理……但如果你问他们，这是为了什么，他们通常支支吾吾答不上来，或者说“为了成为更好的自己”。这种“泛泛而学”很多时候是没有想清楚目的，而我们在学习上的投资，围绕着目标进行，才能够帮助我们靠近自己想要的生活。例如，如果你在四大会计师事务所工作，你的目标是升职加薪，那么你在知识上的投资，就要围绕着“升值加薪”这个目的进行。这时考CPA对你来说，是升职加薪的必备要素，花时间学习CPA相关的课程就是刚需，值得你花时间和精力去投资。二是知识要系统化。如果不是新媒体从业者，与其去看10篇独立的公众号文章，不如去读一本经典图书。毕竟对于作者来说，构思一篇公众号文章和构思一本书，门槛是完全不一样的。我们要有意识地构建自身的知识结构，即便不得不进行碎片化获取，也要锻炼自己系统化的能力。这样，我们的知识结构才能够更扎实和全面，避免以偏概全，也有能力辨别信息的真伪。

在目的明确和系统化这两个前提下，你对知识的投资才可以清晰量化，才能体验到知识的价值。

第三，人脉是你的圈子，当你愿意为经营人脉而投资时，你也会收获人脉的复利。1938年，哈佛大学开展了史上对成人发展研究最长的研究项目：什么样的人最幸福。这个研究项目长达76年，同时跟踪了724人，几十万页的访谈资料与医疗记录，最后研究结果表明：良好的社会关系能让人们过得开心幸福。这个良好的社会关系包括：婚姻家庭和睦，同事、朋友、邻居、亲戚之间关系融洽。而且，一个拥有良好的“温暖人际关系”的人，在人生的收入巅峰（一般是55~60岁）比平均水平的人每年多赚14万美元。所以，不要忽视人脉的复利。

规划终生财富路径

了解了富人思维这项武器，或许你对理财的认知仍然感觉抽象，所以还需要做好个人的财富路径规划，具体可以分为以下三步：第一步，用SMART原则确定目标；第二步，掌握思维工具；第三步，开始为实现自由的人生而努力。

第一步：用SMART原则确定目标

目标的重要性我们无须赘述，如果目标不清晰，不仅容易导致努力的方向走偏，还会造成资源的浪费。那么，我们要如何确定目标才能确保执行顺利呢？通常我们至少需要确定三个目标——短期目标、中期目标和长期目标，来完成自己不同阶段的要求。

著名管理学大师彼得·德鲁克先生提出了具有划时代意义的概念——目标管理，其中，SMART原则可以帮助你轻松完成目标。SMART是五个关键词的首字母，也就是说，一个好的目标应该是具体的（S-Specific）、可量化的（M-Measure）、可达到的（A-Attainable）、有相关性的（R-Relevant）并且有截止日期的（T-Time-bound）。例如，某人想让自己在短期内存下一些钱，那么类似“我下个月要存1000元”这种目标，就不够具体，也不好控制。根据SMART原则，有效的目标应该是：我接下来30天之内，预计存款1000元，即平均每天要存下约35元。其中，“存款1000元”是具体的（S）；“30天内”是有截止日期的（T）；“每天35元”是可达到的（A）；存钱跟你的生活是有相关性的（R）；以上所有都是可量化的（M）。

目标拆解得越详细、越具体，实现的难度就越低，执行也就越容易。一个月下来，即使不能百分百达到计划目标，也不会相差太多。

如果执行得好，自然会获得成就感，从而建立良好的正向循环。

不妨参照SMART原则，给自己设置一个短期、中期和长期目标。通常，短期目标时间在3个月以内，中期目标时间为1~3年，而长期目标的时间则是3年以上。我们来举一个简单的例子：假如小明同学是一名大二的学生，他的短期目标是3个月以内存下3000元，那么3年以后大学毕业那天，他就能存下36 000元，这个可以当作他的中期目标。而他的长期目标，则可以是在10年内实现个人资产20万元，见图1-8。



图1-8 小明同学的SMART目标设定

别以为20万元很遥远，还记得我们前面提到的复利吗？小明在大学期间，运用SMART原则，在毕业那天存下36 000元，这是他的第一桶金。之后他进入职场，扣除用于房租和置办职场行头的10 000元，把剩余的26 000元用于投资规划，按照年利率10%计算，10年的资产是6.7万元，看起来和20万元差距很大是不是？但你别忘了，他工作之后是有工资的，如果每个月拿出1000元工资进行基金定投（我们在最后

一章会着重讲到），保持年利率10%，10年之后，就是206 552.02元，加上之前的6.7万元，总额达27万元之多。

而这一长期目标，只需要他在大学期间每天存下35元；在他工作之后每月存下1000元，就可以实现了（当然，有的读者会认为10%的年化收益率太高，但其实这是理财的基本要求，我们也会在后面章节详细讲）。

第二步：掌握思维工具

当然，财富不仅限于“钱”，你的时间、人脉、青春、兴趣爱好、学历、知识……都是财富。在我看来，理财就是理生活，理财的思维可以应用在生活的方方面面。所以接下来的内容，我会在时间配置、自我增值、开源变现、职业选择以及财务规划五个模块，分别介绍超级实用的理财思维和工具，帮助你做出更清晰的判断和选择。读完这本书，你会发现你不仅熟练掌握了理财投资的方法，还可以将理财思维灵活地应用到生活中，不仅在“钱”的问题上想得明明白白，生活很多其他方面的难题，也可以迎刃而解。

五大模块的思维工具具体有哪些呢？我们可以先来初步认识一下：

1. 时间配置：巴菲特20打孔法/愿望清单法/资产配置法

年轻是美好的，又是稀缺的，每个人的青春只有短短几年，但仔细思考，人生又何尝不是稀缺的？在你身边，可能有人忙着升级打怪，有人忙着学习奋斗，有人忙着升职加薪……如果我们没有一个很好的规划，会让自己被外在事务牵着走，陷入一个穷忙的境地。

在这个模块，你将学会如何聪明地规划生活，让每一分时间，每一次接触的人、事、物，都成为自己的无形资产，为自己的人生赋能。

2. 自我增值：资产负债表/跨学科思维模型/能力圈

学习是一辈子的事。与此同时，过往看似不相关的专业和学习，反而可以成为你的“个人资产”，打造你的专属“跨学科思维模型”，从而不断拓宽“能力圈”，收获人生的现金流。

你会发现，不管是想放飞自我，坚持“无用之用”，还是想跨学科转行，实现“弯道超车”，创造人生的更多可能，在正确的方法指导下都是可以实现的。

3. 开源变现：富人时间价值思维框架/MPS开源法

一提到开源，很多人脑海里可能会出现洗盘子、当服务员、做收银员这样的画面，这种赚钱方式并不是自由的，其本质依然是“售卖时间”。这一模块，你将收获“富人时间价值”思维框架。在这个思维框架下，你会清晰地看到你的时间也是有成本的，付出每一分的时间，都要争取投入产出比最大化；你还能够学会如何用最少的时间和精力，聪明地赚取开源收入。

4. 职业选择：价值投资量化方法/资产收益率/护城河思维法

每天的工作至少占用我们8小时，一生至少用时30年。它的重要程度不亚于你填报大学志愿，甚至不亚于选择人生伴侣。但很多人对待工作，更多的是出于对现实的妥协，而非斟酌再三后的价值选择。事实上，看一家企业值不值得你去效力，能不能给你带来丰厚的薪酬和

自我价值的实现，和分析一家公司值不值得你去投资一样，你需要了解它的“盈利模式”和“增长空间”。一般来说，能帮我们赚钱的好公司，也值得你付出汗水和青春年华去为之奋斗。在这一模块，你将收获如何用“护城河”和“资产收益率”等指标去判断一家公司的好坏，你将会用一个全新的视角看待“工作”这件事，最终让工资为你的财富积累助力，让你的财务自由之路走得更稳更快。

5. 财务规划：人生阶段财务需求/资产增值法/50：50资产配置法

财务的重要性毋庸置疑，在我们人生的不同阶段，它的功能和使命也不同。我们已经知道复利的奥秘，知道复利是由本金、收益率和时间三要素构成的。在时间维度上，我们已经知道越早开始理财越好，但另外两个要素如何提高呢？当我们没有本金或者是本金很少的情况下，如何从零开始拥有第一桶金？当我们面对10%或15%的高收益率，怎样去判断真假？最后这一模块，你将收获具体的财务方法论，遵循清晰的路径，从现在开始构筑自己的财富王国。

读完这五个模块，你一定会有一个与众不同的思维看待生活。理财，这个既熟悉又陌生的词，看似抽象却与我们的生活息息相关。用理财赚取收益，让钱为我们工作，绝不是少数人的独享，人人都可以通过理财创造从容不迫的人生。

第三步：开始为实现自由的人生而努力

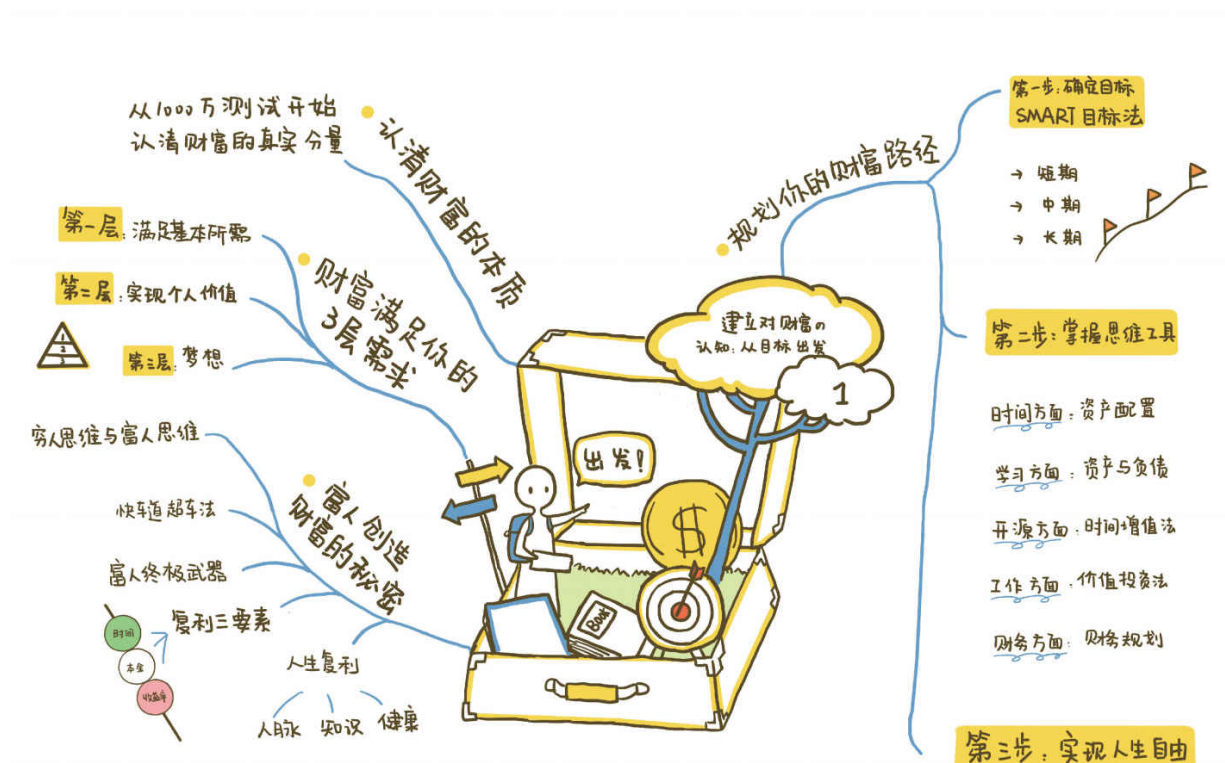
当你认清“钱”的本质，能够不依靠工作挣的死工资也不必为生活担忧时，你将会拥有人生的自主权，去迎接更广阔的世界。

有句俗话：人们总是高估自己一年能做的事，却往往低估自己10年可以做的事。如果你每天朝着规划的方向进步一点点，可能开始你

自己都发现不到，但是越到后面，你的人生会越走越顺。年轻时不为工作租房而四处奔波，可以从容做上自己喜欢而又有价值的工作；中年时不为中年危机、买房还贷而伤神操劳，拥有充足的财富应对危机，享受生活；老年时不为年老体衰而对往昔叹惋，能够悠然自得。因为你从前的每一步选择，都在创造着生命中的美好……这一切结果都是因为你提前预见未来、及早规划，为自己争取了一个从容自由的人生。

从现在开始，开启你的自由人生，你准备好了吗？

思维导图知识点复盘





阿道司·赫胥黎

“时间最不偏私，给任何人都是二十四小时；时间也最偏私，给任何人都不是二十四小时。”

第2章

规划最宝贵的时间资源 稀缺思维



重新认识时间

时间的本质——资源

人们经常在年末或年初暗下决心：我绝不会让光阴虚度，新的一年我要努力用好每一分、每一秒。也许你会看一些“自律决定人生”“如何度过周末，就如何度过一生”这样的公众号文章给自己加油鼓劲儿；或者你读过《被窝是青春的坟墓》《我怎样毁了我的一生》这种让人警醒的书，而决定抖擞精神，不允许自己有一分一毫地松懈……

但仔细想一想，如果你是一名大学生，要在4年时间里，从学习、交友、谈恋爱、参加社团、旅游、读书、兼职赚钱和实习工作这8项里面，只能选出4件事去做，你应该选哪4项？如果一个刚入职的职场新人，要在一年的时间里，从学习外语、考专业资格证、拓展社交圈、脱单找人生伴侣、开源兼职、升职加薪等选项里，选出最重要的3个，该如何选择？

我相信有人肯定会有疑惑：“明明看着都是有意义的事，为什么不能都选呢？毕竟人生要丰富多彩才好。”而实际上，少即是多。想什么都做好，往往都做不好。时间是稀缺资源，极其有限。

我曾读过一本对我影响非常大的书——《每周工作4小时》，作者的理念颠覆了我一贯的认知。这本书的作者名叫蒂莫西·费里斯，是美国普林斯顿大学的客座讲师，也是著名的企业家。他不仅精通6门语言，还获得过散打冠军；与此同时，他还常常四处旅游，足迹遍及全球。他之所以能做成这么多事，恰恰是因为每周工作4小时——只选择做很少但很重要的事。简而言之，就是“抓大放小”。

对此，我自己也深有体会。很多读者问我：水湄，你作为3家公司的创业者，每天奔走于客户和商务活动之间，要当网红录课程，又要出席品牌活动，是不是睡觉都觉得浪费时间？你的周末或者假期，是

不是都用来上课充电而没有出去玩的时间？你的日程，是不是都排得满满的？

真实情况恰恰相反。作为一个创业者，我也听说创业圈的很多老板“每天晚上两点下班”“见过凌晨四五点钟的太阳”或者过度劳累搞垮身体的例子，但我不仅每天准时下班还常常鼓励员工不要往死里做事，而是要“学会偷懒”——选最重要的事去做就好。人的时间是有限的，每人每天只有24小时；人的精力也是有限的，把一两件事做精、做透，其效益远远大于做10件事却博而不精。

因此，“如何度过周末，就如何度过一生”这种言论或许没错，毕竟人的生活状态会形成惯性，影响人生的每一天。但是这背后的逻辑，可不是什么打鸡血拼个分秒必争，而是“聪明规划”。所以这一章，你将学会如何聪明地规划时间——在最少的单位时间内创造最大的价值，同时享受生活，给未来创造更多的快乐回忆。

资源的稀缺性

资源的有限性用另一个更恰当的词来形容，即稀缺。我们经常在美剧中看到这样的情节：一个求职者去面试，如果面试官觉得求职者不合适，在面试结束时会说一句话：“Thank you for your time.”这正是时间稀缺的具体体现。美国著名经济学家曼昆的著作《经济学原理》，被全球高校奉为经济学的经典教材。这本书的开篇就提到“经济学是研究稀缺性资源配置”的学科。在这基础之上，我们才有了各式各样的经济行为。

我们的时间有限，不能每件事都做，必须要学会比较和取舍。克服人性中的贪婪，选择最重要的。其实，很多“月光族”“剁手

党”之所以会欠下巨额债务，正是因为没有认识到稀缺的重要性，放纵自己的欲望，无限扩张而造成的后果。对于年轻人来说，青春是资本，但青春也是有限的。

我在线下活动中遇见过一些年轻的读者，他们的梦想是把生活过得多姿多彩。其中有一名大四的同学叫小娜，她跟我说她参加了3个社团，分别是外联部、秘书部和校园广播台，每天的日程都很满。中午去广播台播音，晚上去两个社团参加活动，回到寝室和朋友打游戏，顺便再追两集热播剧。她认为社团能带给她人脉，打游戏能跟上时代，看剧是爱好所趋。虽然每天安排都很满，但每一件事都是让生活过得充实的因子，无形中感觉自己拥有了许多技能。偶尔，小娜凌晨也会发朋友圈诉苦：“太忙了，求解救。”但这诉苦的背后，却难掩一股小小的得意，似乎“能者多劳”是一个特别值得炫耀的标签。

小娜的状态其实不仅限于大学生，很多职场新人都存在这样的问题：感觉自己很忙，忙着工作、学习、考证、社交……但回望过去一年进行总结，似乎又没有成果。这恰恰是我不推崇的“能者多劳”，因为这么做并没有认识到时间和精力稀缺性，更重要的是，没有弄清楚什么是最重要的。

相似的例子还出现在我自己的公司里。我以前写过一篇文章叫《为什么个人能力强的人，反而职业发展不顺利？》，文章中提到，能力强的优秀员工会因出色的专业能力走到管理岗位，但问题就会随之出现。他们的能力太强，任何事情都愿意自己做。写一套程序代码，实习生可能需要两天，他们只要两个小时，bug率还更低，于是干脆自己写；写一篇营销文案，新人可能要憋个一两天，他们可能不到半个小时就写出来，于是一边抢着做，一边心里嫌弃：怎么这都写不

出来，还这么慢？真是没用！到最后，新人没有培养起来，把自己也累到不行。

每次见到这种情况，我都会狠狠地告诫他们：一定要记住，你们的岗位是管理者，你们的职责是把新人带起来，实现公司长远效益的最大化，而不是自己执行。时间有限，你的事情是做不完的；时间也是有成本的，你必须要知道什么事情更重要，对你价值最大，而不是面面俱到。

机会成本：将时间价值最大化

既然认识到“稀缺”的现实，那么在有限的时间内，做什么事情对我们来说价值更大呢？我们来认识另一经济学原理——机会成本。

所谓机会成本是指利用一定资源获得某种收入时所放弃的另一种收入，即被放弃的一方的收入为机会成本。例如，一天只有24小时，除去吃饭、睡觉、上课、上班等时间，还剩约4个小时的可利用时间。在这段时间里，如果你选择看剧，就要放弃打游戏。驱动你选择的背后，往往是价值高低的考虑——选择价值最高的一方，放弃机会成本最低的一方。例如，虽然看剧和打游戏都能为你带来愉悦感，但看剧制造快乐因子的可能性更多，打游戏输了还会产生烦躁情绪，也许经过评估，最后选择看剧。这样就能把快乐值提高，把损失降低。同样，如果以“效益最大化”来衡量，培训、上课、娱乐、社交都是你想做的事情，但时间是稀缺的，不可能每个事项都能做到专注，所以只有做最重要的事，才能取得你最想要的结果。

那么，明白稀缺和机会成本之后，我们要如何规划每天的生活呢？你不妨把人生想象成一个不能重来的养成游戏：5年之后，你想成

为什么样的人？10年之后，你又想成为什么样的人？如果你是大学生，是希望成为社团学生会的社交达人，拥有广阔的人脉？是希望早早收获一份称心如意的工作offer？还是希望顺利考完雅思、托福、GRE，继续出国深造，去看更广阔的世界？如果你是职场新人，是想早早踏入婚姻的殿堂，还是一心做事业，把感情的事暂且放一放？你是想成为一个朝九晚五、生活和工作平衡的白领，还是想成为一个每日接稿写作或者是拥有自己工作室的自由职业者？

弄清最重要的事，以终为始，才能实现自己的目标。在“时间稀缺”这个前提之下，如何让时间价值最大化呢？这里我们引入3个规划金钱的工具——巴菲特20打孔法、愿望清单法以及资产配置法。这3个工具原本都是经典的投资方法和工具，但同样也可以用在时间规划上。毕竟时间和金钱都是我们的资源，对资源合理利用，才能让我们从容不迫。同时，很有可能在学会时间规划的同时，学会了理财方法，一举两得。

确定人生最重要的事

如果一生只能做最重要的事，你会选择做什么？如果这个问题一时回答不上来，不妨把范围缩小至一段时期——大学4年或职场前3年，你只能做20件事，你会选择做什么？

这个问题来源于巴菲特的20打孔法。曾经有人问他，如何选出最赚钱的股票。他反问：如果一生中只能做20笔投资，你会投资什么？巴菲特的投资特色就是“以静制动”。他有两句话体现了他在投资上的“懒”，一句是：“如果你不想持有一只股票10年，那就不要持有它10分钟。”另一句是：“我最喜欢持有股票的时间是永远。”

我的先生小熊也是巴菲特投资法的资深追随者，为了等一只好股票跌到合适的价格，他常常会等上几年甚至10年才会买入，而后悠然坐等收益。其实，这就是一种“少即是多”的体现。我们的时间和精力是有限的，所以才要集中发力，在最重要的事情上专注。

有了20这个次数的限定，就相当于把次数变成了稀缺资源，每用一次，就少一次，相当于打了个“孔”，所以叫“20打孔法”。正因为这样，投资者才会认真考虑每一笔投资，力争做到零亏损，做出最好的20笔投资。应用巴菲特20打孔法找到20件最重要的事，具体可分为三个步骤：第一步，列出所有想做的事并进行分类；第二步，精简每个类别里的事项；第三步，完成。

第一步：列出所有想做的事

为了清晰展示巴菲特20打孔法的原理，我们以一名刚踏入职场的新人王楠为例。假设她23岁，在一家互联网公司做出纳，她很喜欢自己的职业，目标是成长为一名资深财务，升职为部门主管；业余时间她喜欢写作，希望可以用自己的文字影响到更多的人；同时，她也对爱情和家庭充满了向往，未来3~5年是她职场发展的快速上升期，也是决定她人生方向的重要选择期。但我们知道一个人的时间和精力是有限的，如果她只能做20件事，该如何选择呢？

首先，试图让自己安静下来；然后拿出纸和笔，罗列出所有想做的事情。不管这个事情是否重要，是否会成为最终的20件事之一，都要先把它们列出来。以王楠为例，根据自己对职业和家庭的预期，她先一口气列出了36件未来3年想完成的事，见图2-1。

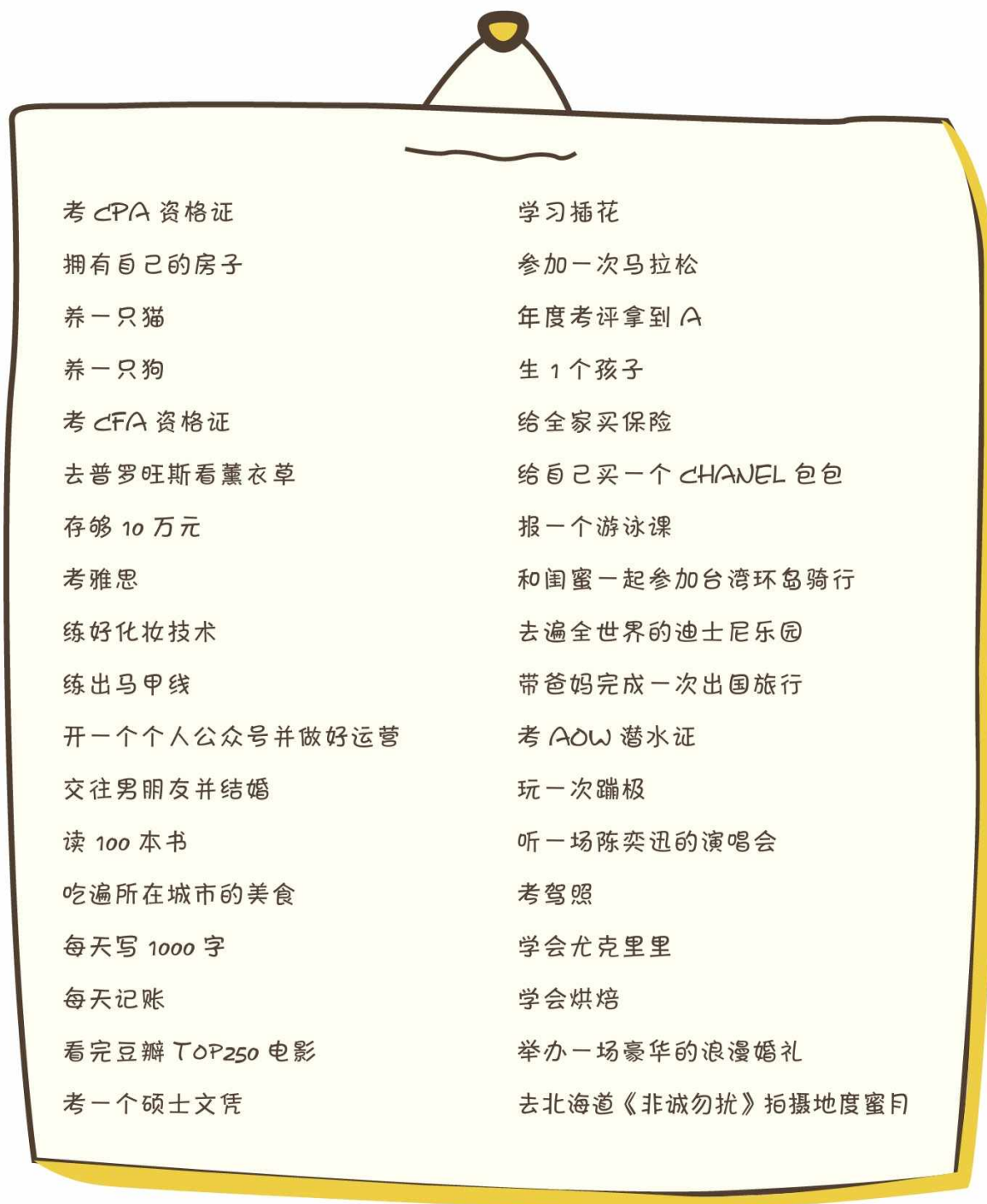


图2-1 王楠的愿望清单

乍一看, 36个愿望不少, 但通过比较, 明显看出这36个愿望有重合的部分: 例如, 去普罗旺斯看薰衣草和去遍全世界的迪士尼乐园都

属于旅游类；考CPA和CFA资格证都属于职场成长类。而且，不同的愿望维度也不同：例如，玩一次蹦极需要2~3个小时，最多不超过1天，而练出马甲线可能需要1个月，甚至2~3个月。这里，我们需要先对这36个愿望进行分类，把同类别的放到一起；再合并同维度的选项，分清主次。现在，我们先把王楠的36个愿望分为5类。

第一类：职场成长。考CPA资格证，考CFA资格证，考雅思，读100本书，考一个硕士文凭，年度考评拿到A。

第二类：婚恋生活。交往男朋友并结婚，生1个孩子，举办一场豪华的浪漫婚礼，去北海道“非诚勿扰”拍摄地度蜜月。

第三类：旅游出行。去普罗旺斯看薰衣草，和闺蜜一起参加台湾环岛骑行，去遍全世界的迪士尼乐园，带爸妈完成一次出国旅行。

第四类：兴趣爱好。考驾照，养一只猫，养一只狗，练好化妆技术，练出马甲线，开一个个人公众号并做好运营，吃遍所在城市的美食，每天写1000字，看完豆瓣Top250电影，学习插花，参加一次马拉松，给自己买一个CHANEL包包，报一个游泳课，考AOW潜水证，玩一次蹦极，听一场陈奕迅的演唱会，学会尤克里里，学会烘焙。

第五类：理财投资。拥有自己的房子，存够10万元，每天记账，给全家买保险。

第二步：从同一类别里“精简”

在第一步中，我们已经把36个待做事项分为5类，但不得不说，还是太多。我们已经知道时间和精力是稀缺的，选择也是存在机会成本的，所以必须学会精简。在众多同类的事件中，选择机会成本高的事

情来做。那么，如何判断机会成本的高低呢？归根结底，还是从目标出发的。在王楠同学的案例中，她很喜欢自己的职业，目标是成为一个资深财务，并且能够成为部门主管，她业余时间最大的兴趣爱好是写作，与此同时，她对爱情和家庭也抱有期待。围绕着这样的目标方向，我们来看看如何进行不同领域的价值选择。

第一类：职场成长。进入职场后仍然坚持学习，自我增值，这是好事（关于学习第三章会详细展开），但不同的学习内容价值也不同。要选择能为自己创造高价值的学习内容，从目标出发。

王楠同学列举了她在职场成长类里想做的六件事：考取CPA资格证，考CFA资格证，考雅思，读100本书，考一个硕士文凭，年度考评拿到A。

对王楠来说，想达成资深财务和部门主管这样的目标她需要做什么呢？首先，年度考评拿A与目标的相关度很大，毕竟职场竞争激烈，想当领导的员工自然需要变得更优秀；她现在又处于会计岗位，考取CPA资格证对自己的专业成长和经验收获都有很大的帮助。所以，这两项是必须要完成的，选择保留。而其他项目，可以暂时排在后面作为候补，等到后面有余力时，再选择是否要去花时间做。这里我想重点提一下“读100本书”这件事。很多人会把读书当成目标，但读书本身不是目的，而是手段，是为自己的目标服务的。过于追求读书的数量而忽视目标是本末倒置。所以，每个人可以保持读书的习惯，并且是为你目标而读书，不必刻意追求数量。

结合王楠的目标，年度考评拿A和考CPA资格证是她职场成长中最重要的事。

第二类：婚恋生活。我们再来看看王楠同学婚恋生活类的计划：交往男朋友并结婚，生1个孩子，举办一场豪华的浪漫婚礼，去北海道《非诚勿扰》拍摄地度蜜月。

不得不说，看着这些计划，很多朋友先想到的可能会是由脱单、结婚这些基于缘分等不可控因素带来的难度，但我们还需要看到的另一个重要因素是巨额的消费支出。

我曾参加一个闺蜜的婚礼。婚礼举办的地点是某市香格里拉大酒店，在场宴请的宾客至少有50桌。现场有奢华的婚礼写真照、温馨的鲜花布置等，而且婚宴菜品也很豪气——龙虾、鲍鱼……应有尽有。我悄悄地问了下闺蜜，她说每桌成本为2万元左右，即使能收到礼金，可能顶多收回一半的成本。我一盘算，这场婚礼少说也要花费50万元……

我不由得感叹：如果用50万元去投资理财，每年10%的收益，就有5万的收入，这已经是很多职场新人一年的工资了。而王楠的计划——举办一场豪华的浪漫婚礼，去北海道《非诚勿扰》拍摄地度蜜月，这两项加起来，至少是几十万元的消费。作为一名刚踏入社会的年轻人，这两项高消费计划并不是当务之急。所以建议其他项目先搁置，保留“交往男朋友”这一项，且不必强求“必须结婚”。至于“生孩子”的计划，也有大把时间去规划。

因此，在婚恋生活这个类别，交往一个男朋友是当下值得去做的事。

第三类：旅游出行。旅行一直是一个吸引人的话题，体现了人们对世界的好奇和对生活的热爱。当下这个时代，旅行渐渐分为两种：一种是工作学习之外的纯休闲娱乐；另一种是把旅行当成职业或者生

活状态。两种选择都没有错，关键是要清楚自己为什么出发，同时清楚要付出的成本——钱和时间。

王楠同学的想法是能去普罗旺斯看薰衣草，和闺蜜一起参加台湾环岛骑行，去遍全世界的迪士尼乐园，带爸妈完成一次出国旅行。这4项均属于工作之外的休闲娱乐。那么她需要考虑两个问题：一是金钱，二是时间。首先，在金钱方面，不论如何计算，这4项费用都比较高。对于职场新人来说，暂时还是会有压力，不过她可以把“带父母出国旅行”以及“和闺蜜一起参加台湾环岛骑行”保留，因为这两者都需要和别人一起完成，越往后时间会越来越稀缺，不可控因素也越多，所以宜早不宜迟。而且“带父母出国旅行”，如果是去东南亚国家，挑一个机票打折的时机去4~5天，每个人可以控制在5000~8000元，是完全可以负担得起的。但一般职场新人第一年是没有年假的，她可以选择在第二年或第三年利用年假时间去实现这两个想法。

第四类：兴趣爱好。一般求职应聘中，面试官会问应聘者平常有什么兴趣爱好。当然，面试官问的爱好并不是指消遣娱乐，而是特长。他们更愿意看到的是：你的爱好未来能给公司带来多大价值。

例如，我曾面试过一个应届生，她说她的兴趣爱好是阅读写作。我想：这个人可能文笔比较好，怎么证明呢？于是就问她：那你有没有发表过什么作品？她告诉我：她大学的时候不爱说话，也不爱参加各种活动，平时就喜欢一个人安静地看书、写作；后来她在网上试着报名一个写作课，每次的作业都被老师拿出来点评，她觉得这种感觉很好，仿佛一下子找到了自己的价值。写作课毕业，她加了老师的微信，让老师为她推荐一些投稿渠道，曾为某公众号大V写文章，阅读量达……

这样的回答，就很符合面试官的预期，而且这确实会让你的兴趣爱好给你加分，这也正是挖掘人生价值的契机。

回到王楠同学的兴趣爱好：考驾照，养一只猫，养一只狗，练好化妆技术，练出马甲线，开一个个人公众号并运营好它，吃遍所在城市的美食，每天写1000字，看完豆瓣Top250电影，学习插花，参加一次马拉松，给自己买一个CHANEL包包，报一个游泳课，考AOW潜水证，玩一次蹦极，听一场陈奕迅的演唱会，学会尤克里里，学会烘焙。

这些兴趣爱好不可谓不多且有些成本很高，例如“考AOW潜水证”需要4~5天集中学习，加上酒店和考证的费用，至少需要1万元；“给自己买一个CHANEL包包”也需要1万~2万元，而且这纯粹是个人消费需求，并非特长，对后续职场成长和个人生活没有可见的投资价值，所以建议她留下这部分钱，用于理财投资，等资金充裕了再买也不迟。有些兴趣爱好的金钱成本或许不高，但时间成本很高，例如“开一个个人公众号并运营好它”“每天写1000字”等；有些兴趣爱好很笼统，例如“吃遍所在城市的美食”，请问吃多少家算是“吃遍”？所以，她应根据自己的价值需求和实现难易程度重新做排序，量化出最重要或对她未来最有投资价值的10项。

最后经过一番纠结，她留下的10项是：练好化妆技术，练出马甲线，参加一次马拉松，报一个游泳课，玩一次蹦极，听一场陈奕迅的演唱会，学会烘焙，开一个个人公众号并每周发1篇文章、每月吃一顿大餐美食、每月刷豆瓣Top250中的一部电影。

第五类：理财投资。王楠同学想做的一系列事情中，直接与投资理财类相关的不多，但却都需要金钱做后盾。在王楠的计划中，每天记账只要自律就很容易实现；而存够10万元，拥有自己的房子和给全

家买保险这3项，乍看起来实现难度比较大，但如果她懂得理财技能，完全有实现的可能。现在拥有自己的房子实现起来也并不难，很多懂投资的年轻人会购置海外房产，购买门槛并不高，而且可以每月收租给自己带来被动收入。

所以，这4项都可以保留，前提是她需要多加一项——学习投资理财。只有掌握系统的理财知识，才能保证她规避一些“坑和雷区”，让钱为自己赚钱。

打孔第三步：完成！

通过一番比较和取舍，王楠同学的必做事20件就诞生了，见图2-2。当然，这只是相对的，如果执行过程中有新发现或遇到更有价值的机会，也没有必要刻板教条一定按照清单来；但如果你开始确认了一段时间内必做的20件事，就会更有目标感和仪式感，就可以全力以赴把时间和精力花在重要的事情上。

好了，看完王楠同学的例子，你必做的20件事是什么呢？找到它们后记得写在类似图2-3的清单中，确保可以经常看到它。

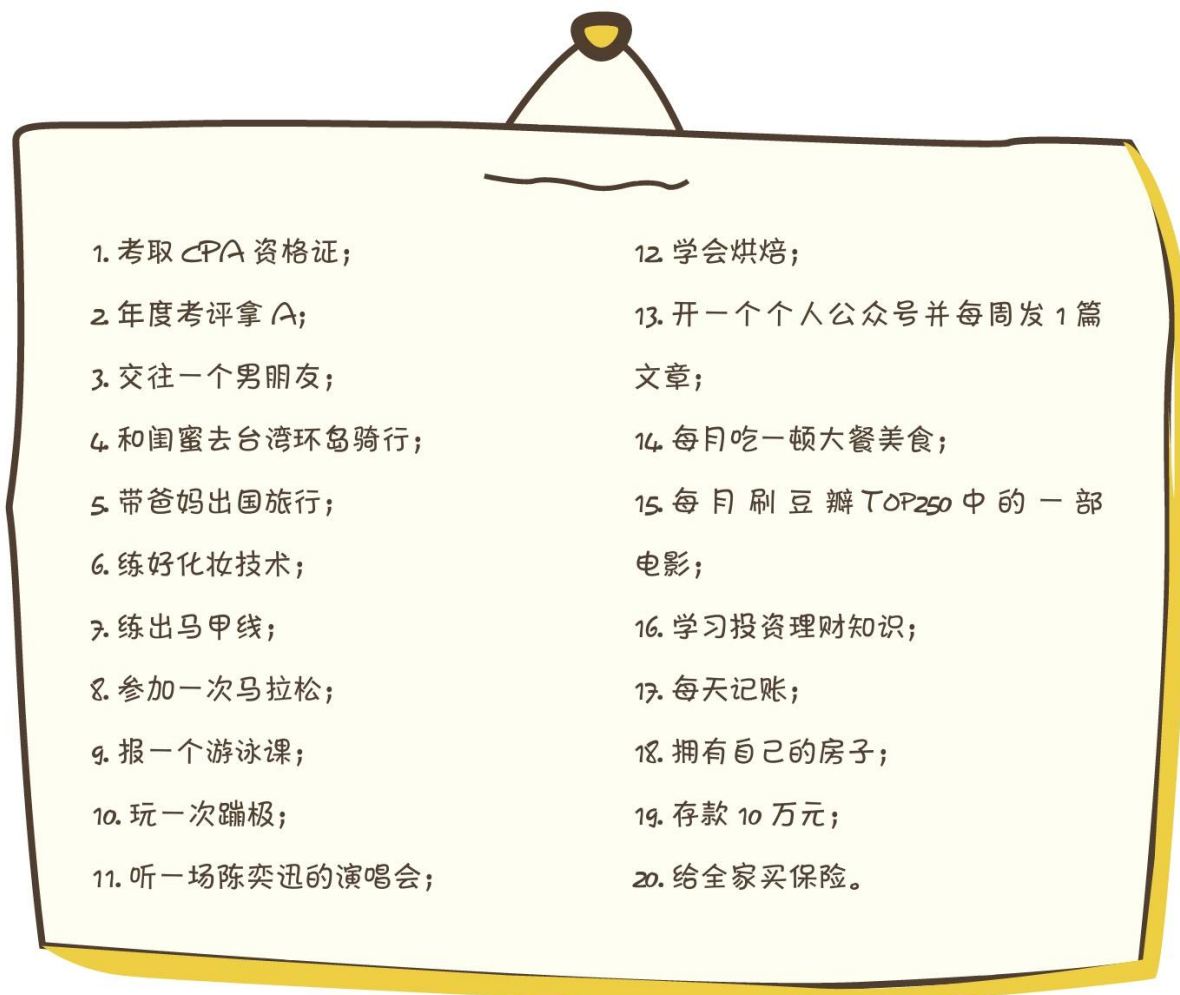


图2-2 王楠的20件必做的事

巴菲特20打孔法

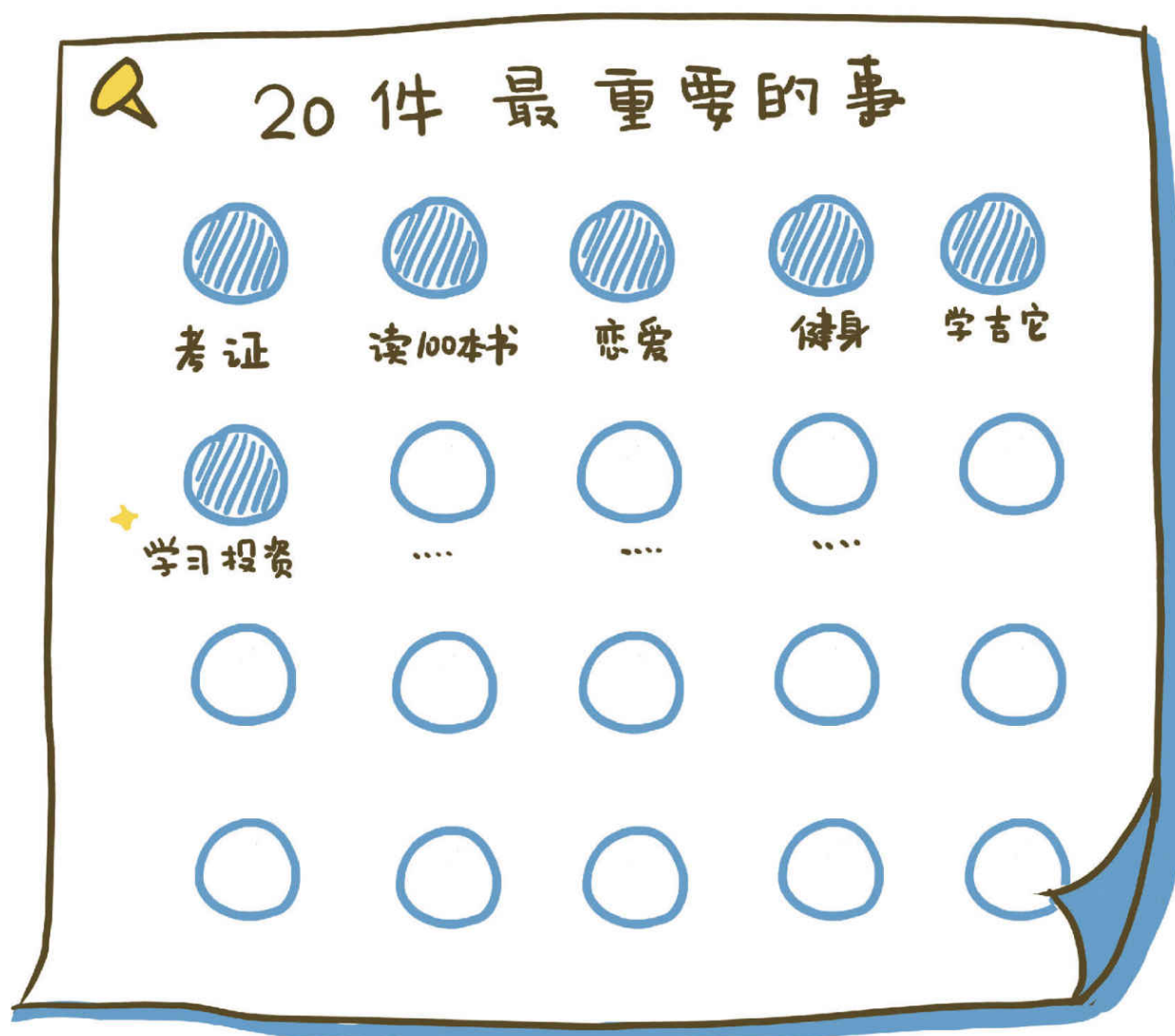


图2-3 巴菲特20打孔法：找到20件最重要的事

借用愿望清单助力目标实现

愿望清单魔咒：80%的人完不成

了解巴菲特20打孔法，你可能会觉得：这也太麻烦了吧！要把36个愿望分成5类，然后再选出20个。下面介绍一个更简单、直观的方法——愿望清单，它能帮助你发现自己真正想做的事情。

说到愿望清单，我们都不陌生。通常，每年的年尾和年初是大家列愿望清单最积极的时候。然而，大多数人都无法完成自己立下的Flag，这似乎成为一个不争的事实。英国布里斯托大学曾做过一个调研，88%的新年计划以失败告终。其他国家也做过类似的调研，结果大同小异。为什么会这样呢？解答这个疑问之前，我们先来看看名人——扎克伯格的愿望清单是怎么做的，见图2-4。



图2-4 扎克伯格的愿望清单

Facebook的CEO扎克伯格每年都会给自己定下一个挑战目标，每完成一个目标，他就会在目标后面打一个“√”。

我们可以看到，名人的愿望也不见得是那么遥不可及，反而可实践性非常强，例如，每天戴领带上班、学习一门语言、每两周读一本书，等等。

为什么我们喜欢列愿望清单？从心理的角度来说，愿望清单可以让压力变成动力释放出去，有心理治疗的作用。而且N个小惊喜相加，其快乐程度远比一个大惊喜给你带来的快乐要持久。与此同时，小惊喜对大脑的刺激，可以激励我们更有斗志，为下一个愿望去努力。

回到我们为什么无法完成愿望清单这个问题，我们发现：很多人的愿望清单上会写“今年阅读100本书、脱单、脱贫等”。这些愿望的实践难度较大，而且互相无关联甚至还相互冲突。例如，宅在家里或者泡在图书馆读书，就会减少外出社交认识异性的机会，进而影响脱单，完成一个目标都有难度，更别说全部完成了。如果没有前面一个个小目标达成后的激励作用，越到后面反而会越没有动力。

设立愿望清单的三个原则及需求辨析

参考扎克伯格的愿望清单，为自己设立一个可执行的愿望清单，通常有3个原则需要考虑：

1. 拆解、聚焦

例如，在扎克伯格的愿望清单中，不管是读书还是写代码，他会聚焦到每一周、每一天，类似我们前面提到的SMART原则，这就比较具体，可执行性强。

2. 设置目标梯度

低级梯度的目标较容易完成，这会激励你向更高难度的目标迈进。

3. 设置奖励机制，让目标之间相互关联

在了解了以上三个原则后，我们还有一件非常重要的事情要做，即辨析自己的需求——必要、需要和想要。作为一个理财教育界的创业者，我经常收到类似这样的咨询：我也想靠钱生钱，但是我就是存不下钱怎么办？我想攒钱的，可看到好东西，我就忍不住把钱花光……

其实，想解决这样的问题，还是要从内心出发——知道如何区分自己的必要、需要和想要，也就知道如何规划自己的生活了。“必要”，指维持一个人生活的必须要素，没有这个要素就很难维持生存了；“需要”，指维持基本生活水准的要素；“想要”，是满足更高生活水准的消费要素。我们以一日三餐为例，每天吃馒头、咸菜，成本低，能维持生存，这属于“必要”；如果想稍微吃得营养一点，选择给自己加个鸡腿或者卤蛋，再加一些餐后水果，这就属于“需要”；但如果想追求更高的生活水准，出去吃一顿200元左右的日式料理，这就是“想要”的消费支出了。

规划愿望清单正是把自己真正的愿望写下来，列个清单，按自己想要的程度进行排序；再给自己制定目标，只要达到一个目标，就可

以奖励自己实现清单上的一个愿望。那么，具体如何操作呢？我们可分为四步来实现。

四步实现愿望清单法

第一步：列出“想要”和“目标”

你的愿望是什么？对自己有哪些期待？认真地想一想，然后找一支笔和一张空白的纸，一一写下来。但要注意的，愿望一定要具体，不能宽泛。例如，“今年一定要比去年过得好”“希望一切安好”，诸如此类的愿望，看起来十分美好，但这类愿望没有具体的目标，存在操作难度，让人无从下手。所以在愿望清单上列出来的愿望一定是详细的、可操作的，要包括时间、地点、具体事情、完成程度以及奖励机制。下面是两位同学的愿望清单。

同学A的愿望清单：

【我的想要清单】

1. 买一本喜欢的画册
2. 听一场陈奕迅的演唱会
3. 梦寐以求的高端耳机

【我的目标】六个月内读20本经济管理书（读书类别也要具体）

【奖励规则】读完5本书奖励自己画册，读完10本书奖励自己听演唱会，读完20本就买耳机给自己。

同学B的愿望清单：

【我的想要清单】

1. 带buff的高级游戏装备
2. 带女朋友吃一顿米其林
3. 去云南大理旅游

【我的目标】

1. 考取证券从业资格证
2. 期末考试全部科目都过
3. 拿到专业奖学金

【奖励规则】

1. 6月之前考取证券从业资格证，奖励自己游戏装备
2. 期末考试全部科目都过，就带女朋友去吃一顿米其林
3. 拿到专业奖学金，就去云南大理旅游

在这样的奖励规则下，不仅目标和愿望可以相结合，而且经过拆解和细化，执行起来也会更容易。

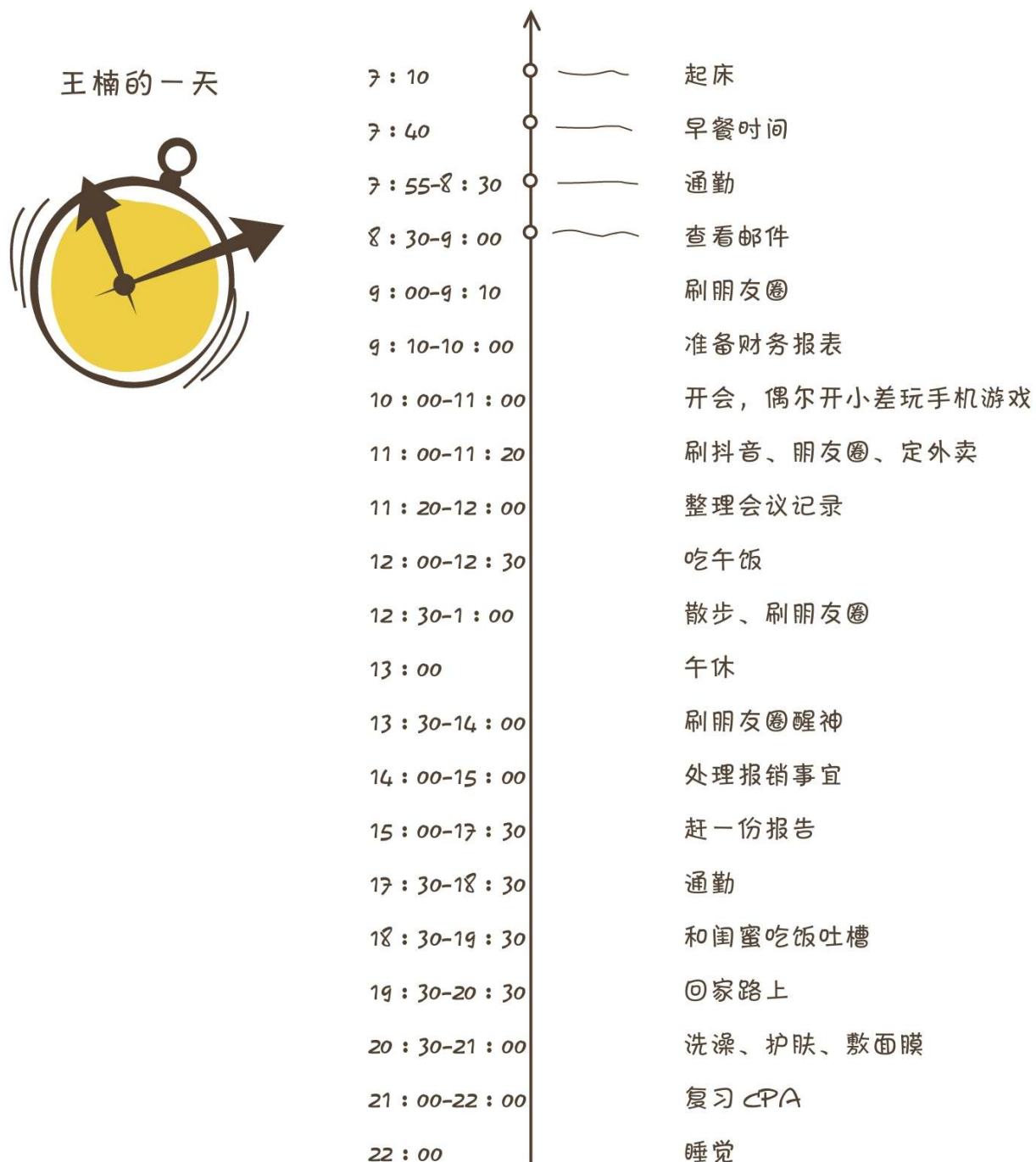
第二步：克服时间上的“拿铁因子”

“拿铁因子”由美国作家兼金融顾问大卫·巴赫提出，源于一个故事：一对夫妻，每天早上必定要喝一杯拿铁咖啡，看似很小的花费，30年累积下来竟花费了70万元。于是，“拿铁因子”用于指非必

要的开销。看似不经意的消费，经年累月，聚沙成塔，加起来就是一笔大开销，结果只有一个：存不下钱。相应地，时间也是如此。

我们会有这样的感受：生活被太多的琐事喧宾夺主，常常有很多任务还未完成，却忍不住追剧、打游戏、刷抖音和朋友圈，这些都可以被认为是时间上的“拿铁因子”。最后，面对尚未完成任务，内心惶恐，毫无成就感。

所以在执行愿望清单的过程中，我们必须找出是哪些琐事侵占了我们的时间。我们可以用理财记账的方法来记录一天的生活。连续记录一周就可以看出自己的时间“拿铁因子”。下面以“王楠的一天”为例，王楠在一天中，除工作、学习和必要生活外，在通勤、刷朋友圈和刷抖音上花费的时间比重较大，同时会影响工作质量。找到时间“拿铁因子”之后，她就将这些“拿铁因子”除掉。而通勤所花费的时间，如果无法通过搬家来避免，就可以考虑通过阅读、听有声书或其他方式来高效利用这段时间。



第三步：奖励机制很重要

有时, 设定的目标在实现时有一定难度, 并且难以长期坚持, 这就需要奖励机制发挥作用了。查理·芒格认为, 奖励机制对改变一个

人的认知和行为有巨大的力量。

《穷查理宝典》中提到一个联邦物流快递公司的例子：为了把货物准时地送到顾客手上，联邦公司必须在三更半夜把货物送上飞机。但是有一段时间，送货总是延迟，原因是上夜班的员工总是不能按时把货物送上飞机。即使管理层对他们晓之以理、动之以情，都没有效果。后来管理层终于想通了，问题就出在奖励机制上：按小时支付员工工资，工作的时间越长，员工的薪水就越高，所以他们会故意延长工作时间，从而货物不能按时送上飞机，也就无法按时送达顾客手中。后来，联邦公司决定修改奖励机制，按飞机班次支付薪水，也就是按“接单量”计算奖励，并允许员工干完活可以提前回家。这个方法立马解决了货物延迟的问题，货物也能准时送到顾客手中了。

所以，我们在完成目标之后，一定要严格执行奖励机制。将你对自己许下的承诺一一兑现，进而给大脑更多的激励，继续向下一个目标奋斗。除了满足愿望的“大奖励”，我还建议你为自己设置“小奖励”，不断刺激大脑皮层。例如，专注读书40分钟，奖励自己一杯酸奶；连续3天做CPA题库，奖励自己一条小裙子或一个键盘等。这种“微幸福”会让你的生活充满惊喜，不知不觉你会发现，你所做的比你想象的要多得多。

第四步：反思创新

当然，实践愿望清单的过程中，不仅要埋头苦干，还要抬头看路。我们需要对短期目标进行回顾，采用一周一回顾的方法，定期复盘，并针对问题进行调整。

这里介绍一个复盘的好方法——PDCA循环管理。PDCA循环管理将质量管理分为四个阶段，即计划（plan）、执行（do）、检查

（check）、处理（action），见图2-5。在质量管理活动中，该方法要求按照各项工作做出计划、实施计划、检查实施效果，然后将符合标准的产品记为合格，不符合标准的产品留待下一循环去解决。

愿望清单的管理也是如此，分为列出清单、计划实施、鉴定效果、反思调整四个步骤，这四个步骤不是静态的，而是动态的，需要反复地调整、实践、再调整、再实践，多次循环直至最后解决问题。例如，你计划上周背完100个单词，但是没有完成，那就需要仔细反思：是目标定得太高了？还是执行过程中遇到了时间“拿铁因子”？依次把可能的原因记下来，再进行分析，然后再调整目标，从而找到一个最适合自己的节奏。

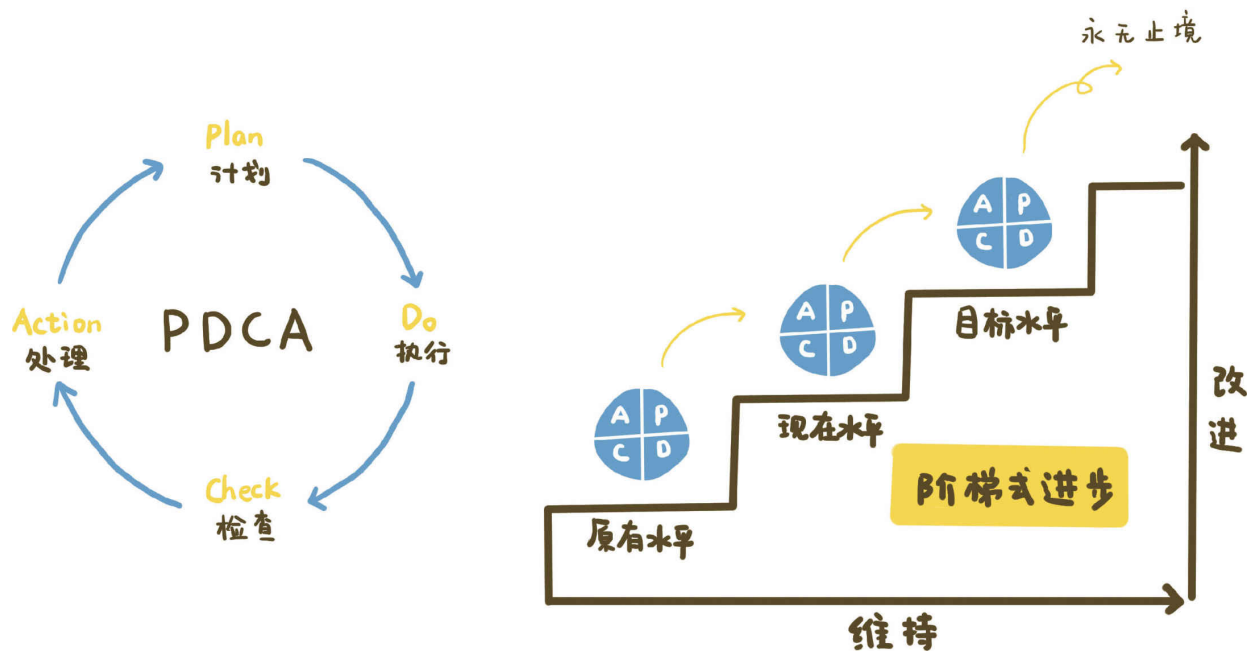


图2-5 PDCA循环法

好了，讲完愿望清单，你不妨按照下面的模板（见图2-6），给自己做个计划，记得定期复盘、调整、反思哦！



图2-6 愿望清单

“愿望清单法”小结

使用愿望清单法，可以将短期目标和长期愿望相结合，从而让自己完成事情的效率超乎想象。读到这里，你可能会有疑问：前面介绍巴菲特20打孔法推崇的理念是“少即是多”；现在愿望清单法，似乎是想让我做的事越多越好，这不是矛盾吗？

其实，不论是巴菲特20打孔法，还是愿望清单法，我们的初衷都是在让你正视资源有限的前提下，最大限度地完成你想做的事。这两种方法的共同目标并不矛盾。我们只需要挑选对自己最有用的工具，

让我们生活得更美好，这就足够了。最后，我们不妨把理财工具玩出花，尝试用标普资产配置法来规划我们稀缺的时间。

巧用资产配置法规划时间价值

资产配置法

资产配置法来自标准普尔家庭资产象限图。标准普尔（Standard & Poor's）是全球最具影响力的信用评级机构，曾调研全球10万个资产稳健增长的家庭，分析、总结他们的家庭理财方式，从而得到标准普尔家庭资产象限图，见图2-7。因此，标准普尔家庭资产象限图被公认为最合理、稳健的家庭资产配置方式。

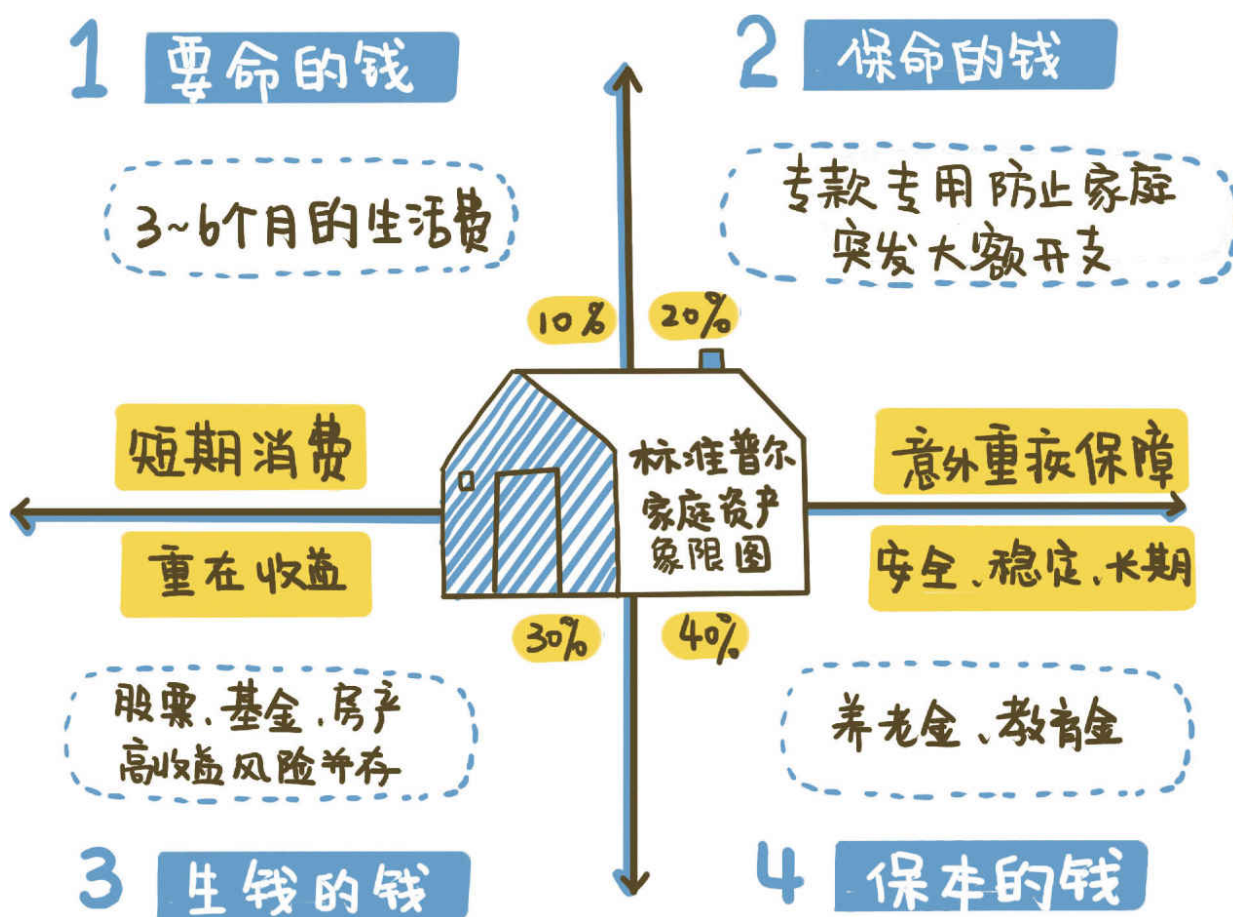


图2-7 标准普尔家庭资产象限图

从图2-7中可以看出，标准普尔家庭资产象限图的四个部分，是把一个家庭（或个人）的全部资产分配到四个账户——要命的钱（10%）、保命的钱（20%）、生钱的钱（30%）和保本的钱（40%）。这四个账户的作用各不相同，所以投资渠道也有所差异，以共同保证资产长期、持续、稳定的增长。那么，把该方法延伸到我们生活中可支配的时间规划上（注意是可支配，每晚8小时的必要睡眠时间已经剔除）该如何使用呢？我们先来了解每个账户的作用。

第一象限：日常消费vs日常生活（10%）

首先，短期消费账户是一个家庭用于日常消费的钱，一般占资产的10%，是3~6个月的生活费。这些钱主要用于家庭的基本生活消费开支，如衣食住行等，所以又称为“要命的钱”。

延伸到生活的时间规划中，这部分配置就相当于我们的日常生活所必需的时间，如一日三餐、休息以恢复体力的时间。这是避免不了的，大约占我们可支配时间的10%。

第二象限：保障账户vs杠杆投入（20%）

第二个象限是保障账户，是用来规划“保命的钱”。保障账户专门用于解决突发情况下的大开支，以保障家庭在遭遇意外事故、疾病时，有足够的钱来应对突发状况。一般情况下，保障账户的金额约占家庭总资产的20%。同时，这个账户又叫杠杆账户，如同物理学里的杠杆一样，以小博大，用最小的力撬动最重的物体。一个家庭只要有了20%的保命的钱（可以是保险投资，也可以是其他相关保障资金），一旦遇到意外突发事件，就能发挥巨大的作用。

那么延伸到生活中，什么事情相当于“保命的事”，一定需要我们来保证这20%的时间呢？在我看来，是那些平时不用占用太多时间，但关键时刻又能发挥大作用的事情。例如，对于大学生来说，几乎每个人都希望读完大学后能顺利毕业，拿到毕业证；那么平时和毕业相关的必要活动就一定要保证，如参加职业考试、通过英语四级、完成毕业论文等，这都是相当于“保命”的投入。而对于职场人士，按时上班、定期做工作总结汇报、完成自己的工作任务，这都属于“保命的事”。虽然看似琐碎，但必须做到，因为这是一个企业标准化流程下的必要环节。如果不做，可能会影响公司的正常运转，当然，更会影响个人的职场发展。

第三象限：投资收益账户vs自我投资（30%）

第三象限是投资收益账户，即钱生钱的账户，一般占比为30%。这个账户里的钱主要用于投入收益相对较高但也有风险的投资，如股票、基金、房地产等。当然，这笔钱需要运用智慧和知识去判断，也有亏损的可能，所以一般控制在30%。这样既可能带来高收益，同时即便亏损了，也不会造成致命的打击。

在时间规划中，自我投资就属于第三象限。自我投资正是为10年后乃至更遥远的自己，做出的大胆尝试。年轻时，你可以做许多尝试，结果不一定能100%成功，但即使失败，也不会对生活造成致命影响。例如，我认识的很多自媒体创业者，都是一开始在工作之余开个公众号写稿子，然后读者越来越多，最后辞职成为内容创业者，年收入翻了10倍还不止。但前提是，这些是在不影响你现有生活基础上的尝试。如果没有固定的收入，却把全部人生赌在这一件事上，就和倾注全部家当购买高风险投资品的投机者没有区别，万一失策，损失非常惨重。

第四象限：长期收益账户vs稳步积累（40%）

第四象限是长期收益账户，是用于规划保本增值的钱，一般占比为40%。第三象限的资产是用于投资高风险、高收益的投资品，是更高的追求和探索。而第四象限的资产投资的是低风险、稳定收益的投资品，可能收益有限，但长久下来可以让财富稳健增长，两者的差别就在于风险和收益。

在时间规划中，第四象限这40%的时间建议用于完成人生主业，积累个人价值。不管具体做什么，都要以目标为导向，一步一个脚印地去完成。例如，我们前面提到的王楠同学，她的目标是成为财务部门主管，那么她至少40%的时间都要用于修炼好职场和财务技能等基本功，稳步增值。同样地，不管你的工作是什么，不妨合理安排下自己40%的时间，看和自己未来的事业目标是不是一致。

最后，把自己想做的事情规划到四个象限里，孰重孰轻便一目了然。我们仍然以王楠为例，她一开始列出的在未来3年想做的事，对应到标普四象限里，见图2-8。把每件想做的事情放到四个象限里，你就会更加清晰做每一件事的目的及作用，进而能够更好地规划自己的宝贵时间。

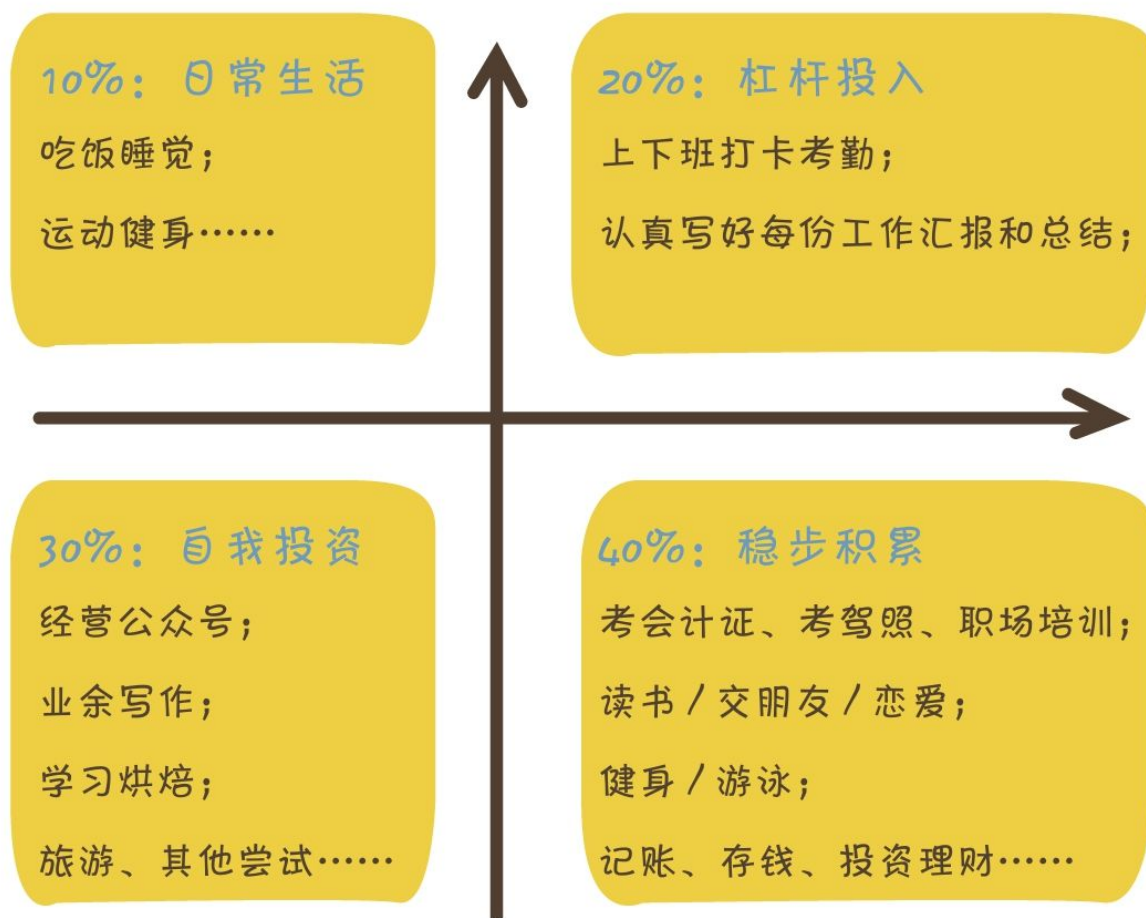


图2-8 王楠的要事规划四象限

你可能还听过其他的方法，例如史蒂芬·柯维提出的高效能人士四象限，把要做的事情按照“紧急”和“重要”分成四个象限：重要又紧急、重要不紧急、不重要但紧急、不重要不紧急。这种规划方法也很实用，感兴趣的同学也可以试试，这里就不再举例了。我们要清楚的是，这些工具对我们的帮助是什么。本质上，就是本章开篇提到的资源的稀缺性。因为我们无法面面俱到，所以要利用这些工具进行时间价值规划和机会成本选择，清晰、高效地做出取舍。

行动让选择更完美

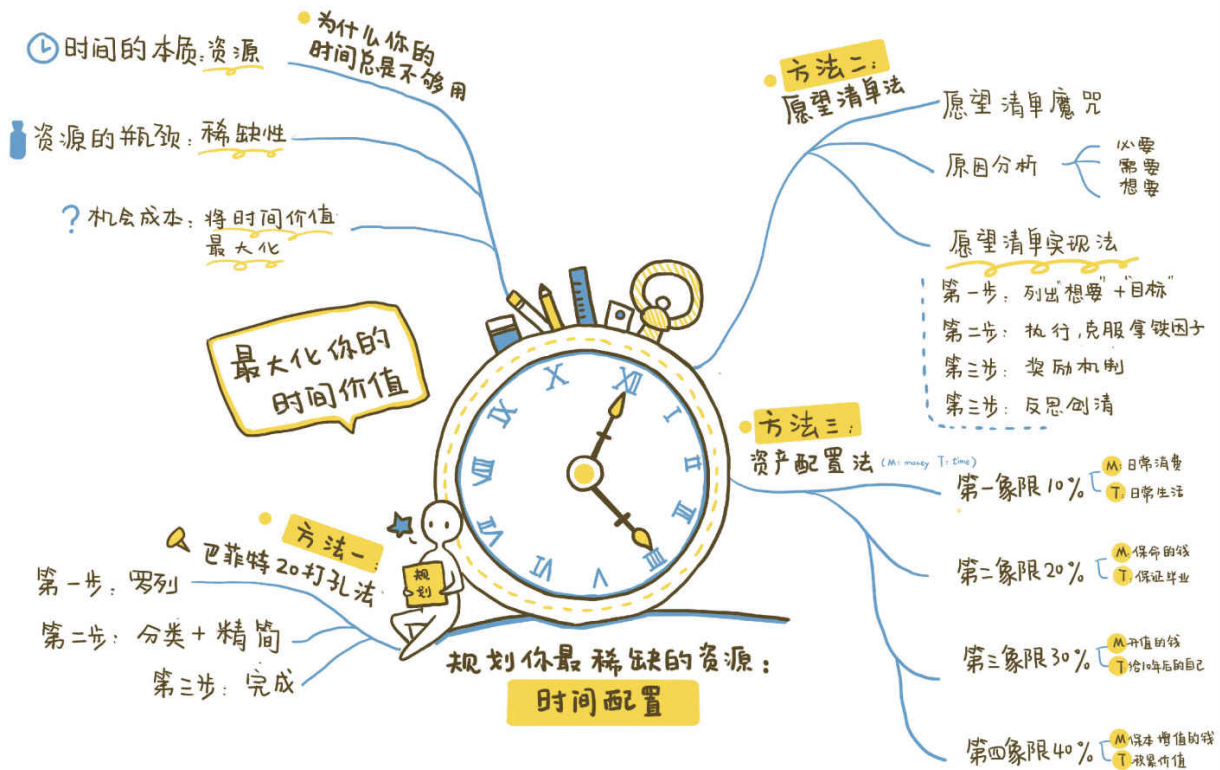
这一章我们虽然主要介绍时间规划，但重点是认识资源的稀缺性，这是机会成本之下的最优选择。每一次面对有限的资源和看似无限的选择，我们都容易陷入迷茫：如何才能保证每一步都是“对”的？如何用最少的时间换取最大的价值？首先，借助思维工具帮我们判断，最后通过选择让价值最大化；其次，找到自己最想做的事，围绕着目标发力。《稀缺》这本书中提到一个词叫“专注红利”，讲的就是在稀缺的现状之下，专注一件或者少数几件事，反而会带来意想不到的效果。

在我看来，思维工具也好，专注红利也好，都是辅助选择的工具，不可能保证绝对正确。正如投资理财时，我们可以借助工具抓住相对赚钱的机会，但我们也永远无从知晓牛市何时到顶、熊市何时抄底，我们也永远无法预知未来。那么，在没有办法“确定一定以及肯定”的时候，难道就不选择了吗？不是的，最最重要的恰恰是行动本身。如果不努力做出行动，向前一步，可能永远也无法收获进步和惊喜。

在我过往的人生中，曾做过三次重大的职业选择：辞掉公务员，放弃安稳的生活，迎接挑战；辞掉高薪的咨询工作，选择降薪投入NGO组织，迎接理想和情怀；创立自己的公司，拥抱更多不确定性，既收获了鲜花和掌声，也遭到很多质疑和攻击。每一次选择都伴随着得到和失去。我对过往既有遗憾，又倍感珍惜，但因为我做出了行动，所以从未后悔。

此时，对于年轻的你，不必害怕选择，更不要过于纠结背后的机会成本。有时人生很无奈，你永远不能选出最完美的路；但人生又很幸运，你能把每一条不完美的路都努力走得更完美。再多的方法和工具都只是参考，要想拥有一个充实的人生，就果断大步向前吧！

思维导图知识点复盘





马尔库斯·图鲁斯·西塞罗

“只要一息尚存，就应该不断学习，自我提高。”

第3章

打造终身学习力 成长思维



跳出“穷人思维”

穷，不仅限于财富

你是否有过这样的经历：来到书店，面对琳琅满目的书籍忍不住买买买。过了一段时间，很多图书都成了书架上的装饰品，甚至连包装都还没有打开。还有人热衷于囤课，“**达人手把手教你理

财”“职场达人必备技能”……无论自己是否需要，都会花钱先买下来。买的时候总想着“等我有空了，就一定要学”，但一直到课程过期，也没认真学过几次。在买课时美其名曰投资自己，但实际上不过是另一种花钱买心安的“穷人思维”。

穷人思维的背后其实是一种追求一劳永逸的速成心态——恨不得什么都先拿过来，最好一步到位，却不仔细思考所需要的付出。这种方法真的能如愿吗？我们不妨先来认识财富上的穷人思维。

1. 财富上的穷人思维：追求一夜暴富

富人和穷人最大的差别是什么？有人说：很明显啊，富人有钱，穷人没钱。然而这只是表面现象，实际上富人确实有钱，但有钱人不一定是富人。

美国国家经济研究局的一项调查显示：近20年来，欧美国家的大多数头奖得主在中奖后不到5年内，因挥霍无度等原因变得穷困潦倒。该项调查同时显示，美国彩票中奖者的破产率每年高达75%，每年12名中奖者当中就有9名破产。

由此可见，如果没有富人思维，即便一夜暴富，过不了多久也很可能会再次回到穷人阶级。《经济学与统计学评论》对这个现象做了分析，表面原因是他们欲望无度，不知道合理规划金钱，但深层次的原因是：彩票中奖者的教育水平和理财知识有限，他们并没有拥有财富的能力。换言之，他们在财产上是一个“有钱人”，但他们在思维上却是一个“穷人”。于是最后，他们的高财富向低财商靠拢，达到“均值回归”。

在中国，很多父母愿意把资产都留给子女。但如果只是给孩子留下了钱，却没有帮助他建立起足够的财商，就不能算给孩子留下了真正的财富。真正让孩子未来有保障的，是不断学习富人思维，让孩子拥有高财商。这样，即便他们的财富暂时较低，但会拥有创造财富的能力，让未来可期。

网上曾经有个英国节目叫《富人家，穷人家》（*Rich House, Poor House*），也就是英国版变形记。节目让贫富差距巨大的两个家庭互换一周生活。穷人家庭一周只有150英镑，富人家庭一周有3000英镑。互换以后，穷人异常开心。他们做的第一件事情就是出去大吃大喝，到商店购买许多之前想要却买不起的东西，进行各种奢侈的享受。一周后，当他们回到原来的生活，还是像从前一样贫穷。

而富人在互换之后并没有丧气，他们首先思考这150英镑应该如何分配，先留出一部分作为积蓄，然后再考虑消费。他们会积极应对，从生活中找到可以变现的方式，并利用很多不需要花钱的方法为生活增添快乐。虽然只有短暂一周，但他们已经开始考虑如何更好地开源、理财和工作。

通过节目我们知道：穷人之所以穷，是因为他们从来没有长远而明确的规划，只注重一时的享受和眼前利益。而富人之所以富，靠的是思考问题的角度、清晰的规划、坚定的意志和高级的财商。如果没有这些，即使拥有万贯家财，也可能会千金散尽。

2. 学习上的穷人思维：追求一劳永逸

认识了财富上的穷人思维，我们再来看看学习上的穷人思维。在很多人眼里，在大学读书就是为了拿文凭，并不在意学到了什么。

我的一个朋友在大学工作，他带的学生里有这么一部分学生，家庭条件优渥，但各方面的表现都一般，平时几乎不参加任何活动。毕业季里，其他同学都在忙着做简历、找工作，他们却优哉游哉的，一点也不着急。他们认为只要能拿到毕业证，就可以托关系去单位上班。对他们而言，上大学只不过是为了这个文凭，至于这个文凭是怎么拿到的，在大学里面具体做了什么、学了什么，似乎不那么重要。

这种把获得文凭和工作画上等号，以求一劳永逸的心态，就是一种学习上的穷人思维。

在很多人的普遍认知里，都认可“好好学习-考个好大学-得到一份好工作-人生无忧”这个顺理成章的逻辑。尤其在父母那一辈的认知中，好工作的典型代表大多是所谓的铁饭碗，如公务员、国企、银行等，似乎能进入这样的公司工作，就有了一棵可以依傍的参天大树，直到终老。至于这份工作能带来多大的成长和价值，并没有考虑太多。可事实上，这种认知在我们的父母那一辈或许还行得通，在现在这个时代，这种思想不仅非常落后，甚至还很危险。如果对待财富秉承穷人思维，可能最差的结果也不过是为了钱操心奔波，但如果在学习上还停留在穷人思维，往往会让自己陷入困境。

警惕财富和知识的“通货膨胀”

有一次我和学生们聚会，聊到AI人工智能，几乎所有人都在问我同一个问题：你觉得哪个职业在未来是安全的？我表示：只要有这种心理，任何职业都不安全。

为什么这么说？因为他们之所以问这个问题，是想找到一个安全的职业，然后转行过去，这样即使未来受到AI人工智能的冲击，也能

高枕无忧。其实这正是一种典型的一劳永逸的思维。如果在财富上追求一劳永逸，除了前面提到的因挥霍而守不住财富，还会有客观的通货膨胀在侵蚀你的财富；在学习上如果追求一劳永逸，同样也存在知识上的通货膨胀。

通货膨胀的经济学解释是：流通的货币过多，超过经济运行的需求，导致货币贬值，购买力下降，相应地物价就上涨了。为了更清晰地理解通货膨胀的含义，我们来举个例子。

假设整个市场上只有100个西瓜，同时市场上流通着1000元，每个西瓜价值10元。第二年政府多印发了1000元人民币，市场上流通着2000元，但是生产力并没有提高，还是只有100个西瓜，货币却增加了一倍，每个西瓜变成了20元。也就是说，西瓜贵了，但西瓜的价值却没有增多，个头还是那么大，甜度还是和以前一样，只不过原来需要用10元买，现在变成20元了。

相信你或多或少对通货膨胀也有感知：上小学时一根绿舌头雪糕的价格是5毛钱；到了大学，绿舌头雪糕卖2元钱了。雪糕还是那只雪糕，价格却贵了，现在已经是5元钱了。我小时候万元户是土豪大户，而现在1万元钱只够看一场王菲的演唱会，这就是财富的通货膨胀。但比这更可怕的，是知识和技能的通货膨胀，见图3-1。

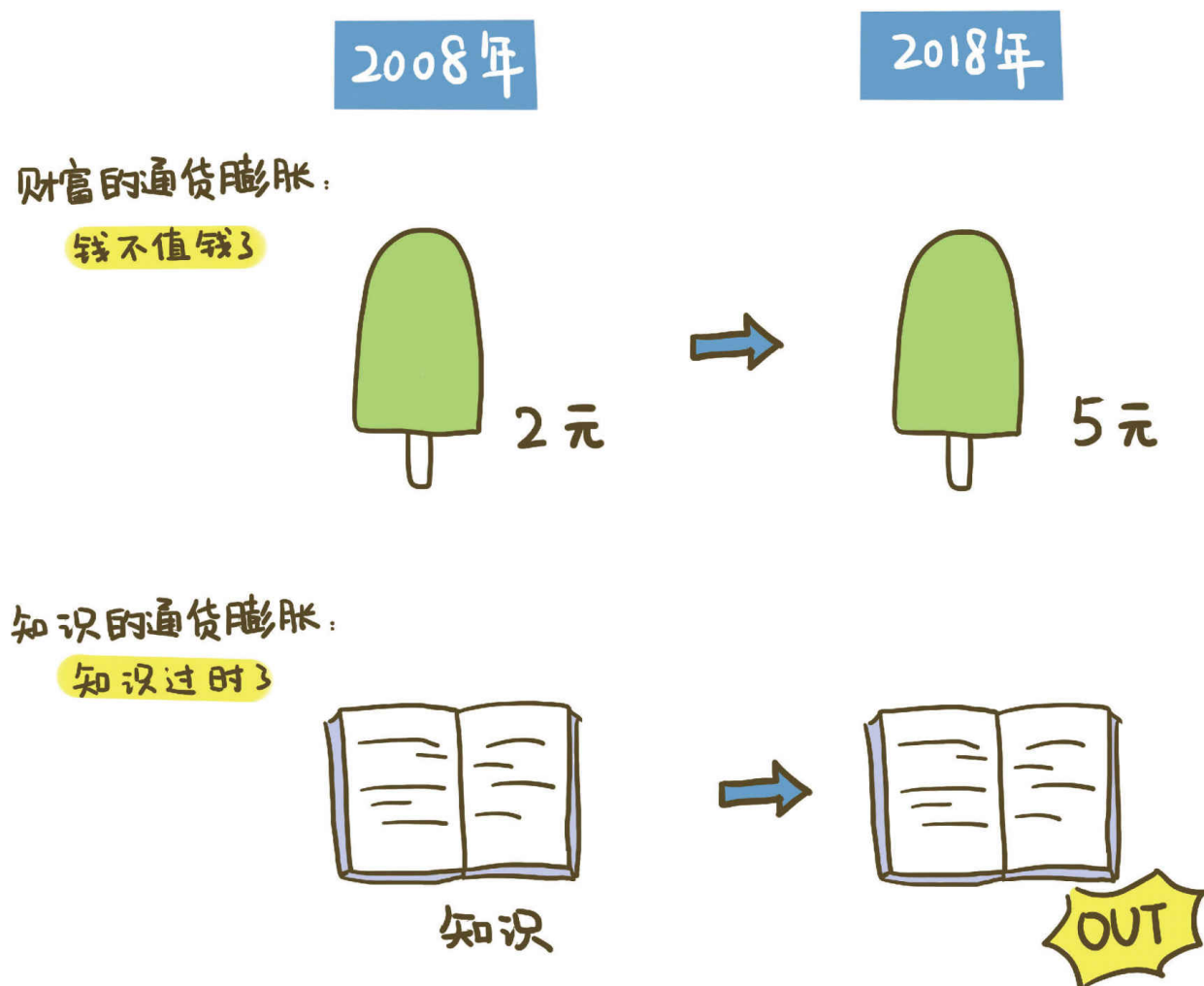


图3-1 财富和知识的通货膨胀示意图

2018年麦肯锡全球研究院发表的一份名为《可实现的未来》的报告，其中提到未来20年将会有70%的工作被淘汰。正如我们熟知的Excel，它堪称是人类一项伟大的发明，有了它之后，表格内容的输入、计算等运用都非常方便。以前没有Excel的时代，做一个改动可能需要用铅笔、橡皮擦和桌上的计算器工作几个小时才能完成，而现在只需要10分钟。美国国家公共广播电台的《金钱星球》节目推断出，在布里克林设计的VisiCalc软件（Excel的前身）推出35年后，美国失去了40万个会计工作岗位及相关从业人员。

清闲的工作并不能成为铁饭碗，从来就没有什么工作可以一劳永逸。一劳永逸这个词的落脚点是永逸，其本身代表的就是懒惰，懒于竞争，懒于思考，懒于学习。正是这种懒惰，才会让我们被社会所淘汰。我们需要的不是找一份可以依靠一辈子的工作，而是发掘自己可以依靠一辈子的学习力。

现在信息化的发展日新月异，我们无法保证在大学里所学习的任何一项知识或技术，在5年以后仍然管用。但我们能保证的是，能够独立思考并掌握学习的方法。这样，无论5年以后出现任何新技术或新工具，都能游刃有余。这里“掌握学习的方法”就是摆脱穷人思维去重新看待学习的具体体现。

用“富人思维”自我增值

既然穷人思维不可取，那怎样才是富人思维呢？很简单，就是把自己变成一笔资产，不断增值。

《富爸爸穷爸爸》这本书里讲到资产时，提出一个简单的标准：不断往我们兜里赚钱的东西就是资产；与资产相对应的就是负债，而让我们不断往外付钱的东西，就是负债。

但最好的资产又是什么呢？清崎曾问过富爸爸同样的问题。富爸爸反问他：“黄金是资产吗？”清崎回答当然是了，黄金是唯一能经得起时间考验的货币。但富爸爸告诉他，你现在只是在重复别人关于资产的观点，而不是验证事实。只有当你真正买入黄金，并低买高卖时，黄金才算是一项资产。例如，你花100美元买入，以200美元的价格卖出，这样黄金才能算作资产，但如果你花200美元买入，100美元卖出，你倒赔了100美元，这项投资就叫负债。

实际上，你唯一的资产就是你自己，最好的投资也是投资你自己。唯有你能对每一个选择做决定，你能决定黄金在什么时候买入和卖出，你能决定黄金是资产还是负债。即使是同一个行业，不同的人来做，也会有不同的结果。其背后的原因是，一个人投资了自己，学习了投资技能，并拥有把投资变成资产的能力，而另一个人没有投资自己，即便是第一次赚了钱，也并不拥有赚钱的能力。

巴菲特在《秘密百万富翁俱乐部》里也说过，“最好的投资，就是投资自己”。因为健康的身体是你的资产，聪明的大脑也是你的资产，谁也拿不走。它们共同帮你在未来带来更多、更长远的回报，创造能给你带来源源不断的现金流的资产。不论外界如何变化都危及不到你，这就是学习上的富人思维。

富人并不是单指财产达到了某个具体的数字（静态），而是可以不断地创造现金流，源源不断地有钱进账（动态）。和富人的定义一样，学习的真正目的，也不是为了获得一份高薪工作（静态），而是为了拥有学习能力。不论外界如何变化，不论做哪种类型的工作，都能养活自己，永远出类拔萃（动态）。

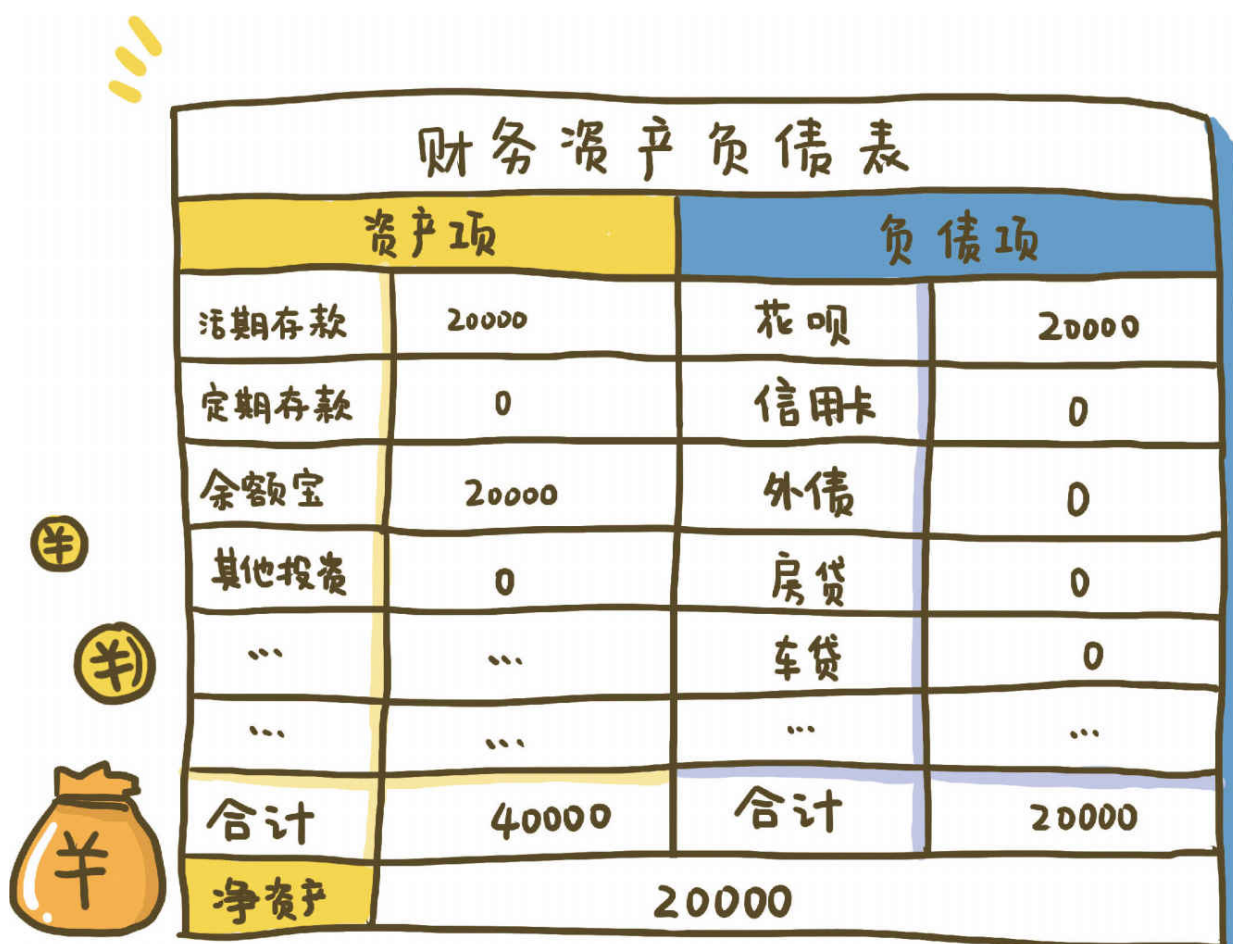
既不能抱着一劳永逸的穷人思维，又要提防通货膨胀带来的知识贬值，还要保证它能成为资产，带来现金流。那到底该如何聪明地“自我投资”呢？我们必须承认：没有一种方法是万能的，但是我们可以借鉴前人留下的成功经验，少走弯路。关于如何聪明地自我投资，大体上可以分为三个步骤。第一步，要量化资产，列出“资产负债表”；第二步，用跨学科思维法选择方向和方法；最后一步，要跳出舒适圈，拓展能力圈，不断提高自身终身价值。

盘点个人资产负债表

认识资产负债表

既然我们已经知晓自己就是最重要的资产，那么第一步就从认识自己开始。这里借用一个理财工具——“资产负债表”，来更清晰地认识自己。每个人开始学习理财时，都需要先了解自己的财务状况，盘点清楚自己的资产和负债。资产负债表的原理很简单，一学就会用。而且，只要有效利用表格和数据，就能一目了然，迅速掌握资产的真实状况。

资产负债表的常规形式如图3-2所示，你可以参照图3-2通过Excel表格来建立自己目前的财务资产负债表。



资产项		负债项	
活期存款	20000	花呗	20000
定期存款	0	信用卡	0
余额宝	20000	外债	0
其他投资	0	房贷	0
...	...	车贷	0
...	...	...	...
合计	40000	合计	20000
净资产	20000		

图3-2 资产负债表的常规形式

资产负债表主要分为两部分——资产和负债。通常资产在左，负债在右。资产是指能为你赚钱的项目，如银行存款、余额宝和其他投资等。负债就是你欠他人的钱，如借款、信用卡、花呗等。如果有房贷和车贷，也要记在负债上面。两边填完之后，可以得出两个数字——总资产和总负债。而总资产-总负债=净资产，也就是真正属于你的财务上的净资产。

对于大学生和刚踏入职场的朋友，不建议有负债。负债不仅会带来额外的压力，有的负债还有利息，让现金流不断减少。如果资产不够，最后的净资产为负，那么最好想想其他开源方法，做兼职或其他的变现方式（下一章我们会具体讨论工资之外的开源方法）。

那么，这个资产负债表与学习和投资自己又有什么关系呢？

建立个人资产负债表

在我们生活中，资产可以为我们带来收益，而负债则让我们的钱越来越少。下面我们举个例子来说明：对于职场新人而言，什么是资产和负债。

我曾经收到过一份应聘我们公司的简历，这个简历很有意思，是模仿资产负债表的分析方式做的个人资产负债表，见图3-3。

当时这个应聘者投的岗位是网络营销专员，简历内容分为两个部分：资产和负债。资产栏的一边，她写了工作经历、学历、拥有的技能、个人年龄及身体状况，还有她在我们公司平台上的课以及获得的分数（求职时展示对这家公司产品的了解，肯定是加分项），而负债栏的一边，她写了工作地点的转换成本、试用期薪酬以及正式工资。

最后末尾她写了一句话：“敬请评估，如果我是一家公司，是否值得长投买入？”

个人资产负债表	
资产项	负债项
xx大学工商管理专业 GPA 3.5 xx大学会计系研究生 IELTS 7.5 校游泳队选手(身体健康) 网络连载写手, 小说名《xxx》 长投学堂初级课 平均分 4.5 基金、证券从业资格证	公司用人成本: 房租、水电、工作餐、工作地点转换 试用期工资, 正式工资. 
净资产: 正? Or 负?	

图3-3 个人资产负债表

这个年轻人对于个人资产和负债的划分虽然不尽完善，但也相对合理。对于刚踏入职场的年轻人来说，年龄和学习经历是个人最大的资产，而负债则应该包括缺乏工作经验、需要投入培养的成本和人力成本等。但她这种“把自己当作资产、把工资当作负债”的思维水平，已经超越了普通求职者，能够站在用人单位的角度思考问题。

日本作家野口真人在《精准努力：如何用金融思维在职场快速超车》这本书中说：企业在评价一个人时，最透明、最公平的标准，就是这个人创造的现金流量。只有当一个人赚取的利润超过公司制定的目标金额（KPI）时，这个人的价值才会被承认。而什么能带来现金流

呢？答案还是资产。所以，自己拥有的能力、证书或技能，应该认真盘点，清晰地了解自己的资产究竟有哪些。

很多人工作之后，个人资产就不再增长。因为他们不再通过学习进行自我增值。而对于企业员工来说，除了工作本身获得的工作经验能成为资产外，更需要自己有强烈的自我驱动力，不断地进行拓展学习、自我增值。只要最终资产减去负债的净资产为正，能给企业创造现金流，那么你就是有价值的。

也许你会认为，用这种方式看待学习有些功利，但我要强调：方法只是帮助你认识自己、提高自己的工具，其背后蕴含的道理却是普世的，那就是我们不能停止进步。诺贝尔奖获得者巴克敏斯特·富勒曾说过：“如果你想教给别人一种新的思维方式，请不要直接教。相反，请给他们一个工具去用，他们将在实操中学会这个新的思维方式。”任何工具都是介质，掌握思维方式才是目的。

最后，我想告诉你：那个用个人资产负债表求职的女孩，现在在我们公司承担着举足轻重的职责。

善用跨学科思维

认识跨学科思维模型

盘点了自己的资产和负债之后，如何开始自我增值呢？虽然现在信息快速迭代，但有些智慧却是普世的。在这里，我们介绍投资大师查理·芒格的学习方法——跨学科思维模型，来帮助我们高效学习。

这里选择查理·芒格的思维模型有两个原因：首先，查理·芒格具有极强的创造财富的能力。作为巴菲特的合伙人，他们联合创造经

营的伯克希尔·哈撒韦公司，在过去的45年里，斩获有史以来最优秀的投资纪录，股票价格从最初的19美元，上升至8万多美元，是全世界最贵的股票，没有之一。他一定有可以效仿的地方。股神巴菲特的儿子曾说：“我父亲只是我所见过的第二聪明人，最聪明的人是查理·芒格。”其次，查理·芒格的成功方法可以复制。查理·芒格酷爱学习，他说过“只要手中有一本书，在哪里都不算浪费时间”。他被人称为“长了两条腿的书”。他有一套思维模型，不仅仅是用于投资分析，选出最赚钱的生意，还能用于生活的其他方面，让你拥有快乐、充实的人生。而他的这套思维模型，就是跨学科思维模型（Multidisciplinary Model）。

也许你有过这样的体验：对于一些功课死记硬背，既花时间又花精力，但仍然记不住。在查理·芒格看来，这是最笨的方法，甚至不能称之为学习方法，因为它把学习割裂开了。我们上学时有很多科目，如语文、数学、英语、历史、地理、化学等，这些课程都是由不同的老师负责的，不同课程之间犹如孤岛，互不关联。

跨学科思维模型的第一条原则是：如果你只是记得一些孤立的事物，试图把它们硬凑起来，那么你无法真正地理解任何东西。如果这些事物不在一个理论框架中相互联系，就无法把它们派上用场。例如，你在工作中和同事沟通工作时遇到的问题，你觉得是属于心理学还是管理学？或者是沟通表达相关的文字语言学？答案是全部都有关系。现实生活中的真实问题，从来没有单一的解决工具。

而如果运用跨学科思维模型，你的思考方式就是多元的。例如，对于投资理财，很多人直接会问：什么投资品赚钱？哪个股票赚钱？这些都是单一思考。但如果你学习查理·芒格的思考方法，你就会知道：评估一只股票或者投资品能不能赚钱需要看很多方面。不单单只

是财务信息，还有它的生态系统。例如，这家投资品背后公司的历史、行业的历史、管理层和员工的背景情况、外部环境和内部环境等。如此下来，才能发现别人看不到的机会。

很多职场新人会认为专业是就业的限制和门槛。在我看来，这也是单一的思维模型。当你拥有了查理·芒格的跨学科思维模型，你就会发现：没有白学的知识，但也没有一劳永逸的知识。将它们聚合在一起并且内化成自己的思考框架，才能让你越来越聪明，考虑问题越来越全面。

那么，掌握这套跨学科思维模型前还要清楚两个问题：一是学什么；二是怎么学。

跨学科思维模型-MMP体系

查理·芒格说，“掌握普世智慧没有那么难，八九十个模型就差不多让你拥有普世的智慧，而在这八九十个模型里面，非常重要的只有几个”。我按照自己的理解和经验，将重要的模型总结为3个——以数学为主导的“数”（Mathematics）的学科；以物理、生物学为主导的“物”（Material）的学科；以心理学、经济学为主导的“人”（People）的学科。为了加深记忆，以上3种思维模型可以缩写为MMP学习体系，见图3-4。这个体系虽然看起来不是很严谨，但涵盖很多学科，可以广泛应用。同时，各学科在这三者之中并不是完全独立的，而是互有重合和交叉（认识世界的每一门学科从来不是孤岛）。投资理财，恰好融合了这三种思维模型。

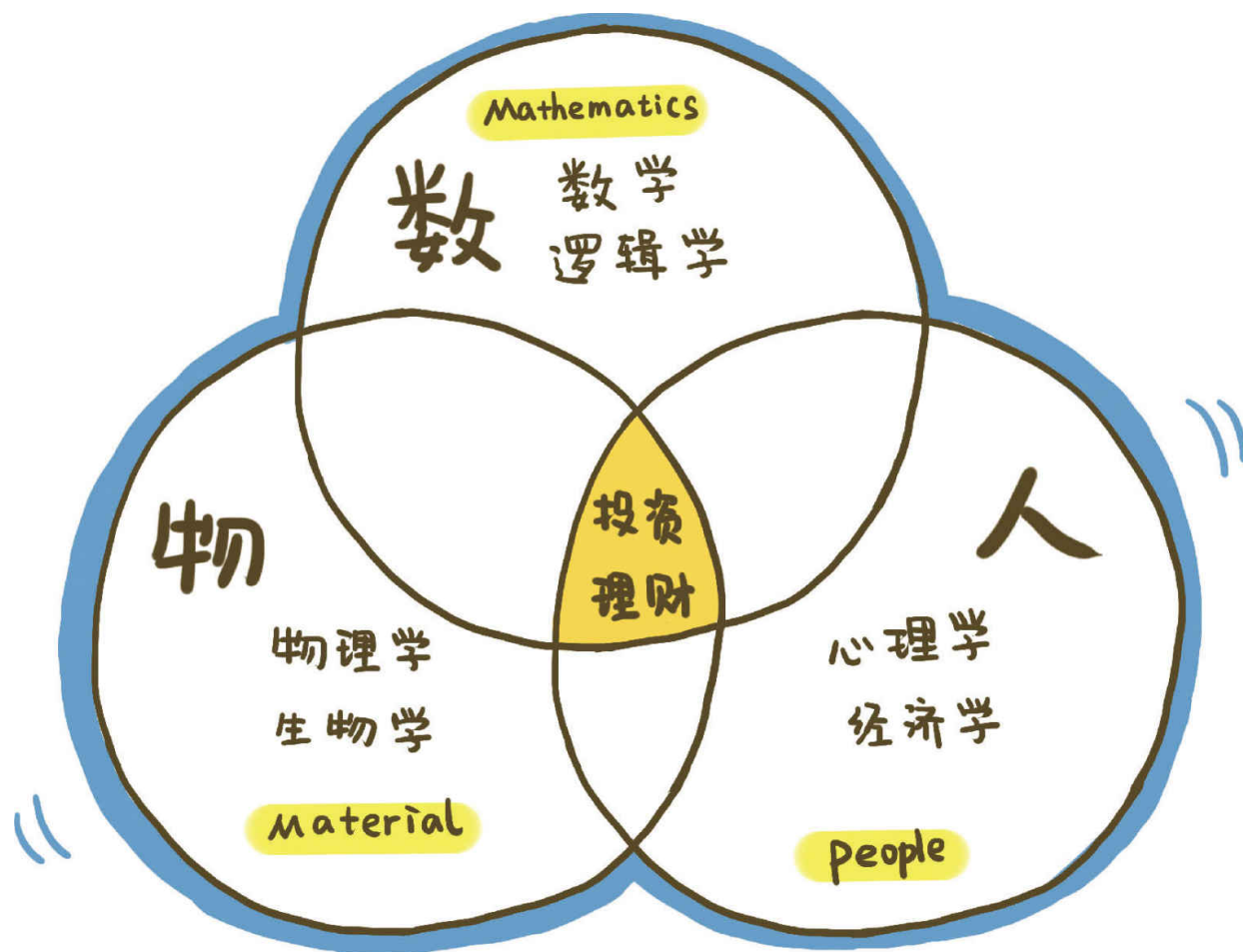


图3-4 MMP学习体系

1. 以“数”为主导的学科

以“数”为主导的学科，如数学、逻辑学等。以数学为例，在查理·芒格看来，数学学到高一就差不多已经掌握了数学能带给你的普世智慧。首先，运用基本的数字运算，你可以处理数量问题；其次，通过指数计算，你懂得了复利的概念，知晓通过时间的累积，微小的改变也可以带来巨大的不同；最后，你了解到概率的奥秘，知道从哪个方向去下功夫。例如，如果你想脱单，就不要陷在自己朋友或者同性的小圈子里，而是要扩大基数，尝试接触优质异性多的圈子，总能提高概率。

在投资理财上，概率思维尤其重要。我的先生小熊在投资时就很喜欢讲概率。每次举办线下活动，他都会提到巴菲特关于“俄罗斯轮盘”（一支手枪，弹巢中有5颗空弹，1颗子弹）的论述。巴菲特说过：哪怕给我10个亿，我也不会玩俄罗斯轮盘。因为即便胜出的概率是5/6，能赢10个亿，可一旦运气不好，遇上那1/6，你的损失等于负无穷大——命都没了，钱再多也没用。其实，1/6已经算是很高的概率了。即便是百万分之一、千万分之一，一旦命中，负无穷大的结果也是不值得尝试的。

概率思维还能帮你规避人性的弱点。例如，在很多人看来，股票市场简直就是龙潭虎穴。其实，股票市场有一个说法是“七亏二平一盈”，意思是70%的投资者会亏钱，20%的投资者不亏不赚，只有10%的投资者会赚钱。而很多人不知道，从2005年初，上证指数从1250点上涨到2007年10月的6000点，年化收益率65%，见图3-5；从2011年到2015年，A股的平均年化收益率是18.4%，见图3-6。



图3-5 2005年初~2007年10月A股平均年化收益率65%

资料来源：腾讯财经。



图3-6 2011年~2015年A股平均年化收益率18.4%

资料来源：腾讯财经。

也就是说，从概率上看，在中国A股市场长期一定是赚钱的，这和经济发展的规律是一致的——生产力在进步，社会财富一定会增加。但为什么大多数人在A股都亏损呢？这是因为多数人只能看到短期波动，没有把眼光放得长远。如果你知晓概率并且坚定地执行下去，就能赢过大多数人。

2. 以“物”为主导的学科

以“物”为主导的学科，如物理、生物等。对于很多文科生来说，物理、生物和化学都是曾经的噩梦。我也曾面对教科书和一道道冷冰冰的公式和题目无数次地质疑：究竟为什么要学习物理啊？这个问题后来联合国给出了答案。

2004年，联合国把2005年确认为世界物理年并且提出，物理之所以重要是因为以下三点：①物理学是认识自然界的基础；②物理学是当今众多科学技术发展的基石；③物理教育为培养人的发展提供了必要的科学基础。

被誉为“硅谷钢铁侠”的特斯拉CEO埃隆·马斯克曾说过：“用物理学的角度看待世界，一层层拨开事物表象，看到里面的本质，再从本质一层层往上走。”

在特斯拉早期研制电动汽车的时候，曾遇到电池的高成本难题。但马斯克并没有按照别人认为的情况接受电池的高价，而是从本质出发，研究电池都是由什么材料组成，再推算这些原材料加在一起的价格，从而得到了电池的最低价格。最终，为电动车的商用化奠定了基础。在他看来，物理学思维可以改变世界，能让你发现新的事物。而新的事物往往是反直觉的，如量子力学。

查理·芒格所认为的普世智慧中“物”的原理，可以用于寻求最简单、最直接的答案。他曾提到的“临界思维”，最初就是来源于物理的临界条件控制。你或许还记得“复利”的故事，开始的收益少得可怜，但只要你坚持下去，突破一个临界点，之后就是爆发式的增长。这就是量变引起的质变，厚积薄发。所以认识“物”的本质，也是普世智慧的一环。

3. 以“人”为主导的学科

以“人”为主要的学科，如心理学、经济学等。关于“人”的学科，我们可能会相对熟悉。人文是一个重要的研究领域。认识人、研究人，不但能让我们更了解世界，还能更了解自己。与理科相比，文

科更多是在讲“道”。在我看来，“道”更贴近对一个人三观的塑造，虽然看似“虚”，但有的时候反而比“实”更能影响一个人。

投资理财的过程，也是一个不断与人性的弱点搏斗的过程。骄傲、贪婪、愤怒、嫉妒和懒惰，正是我们需要正视的问题。而最好的正视方式，就是制定严格的纪律，冷静地判断，不为短期小利而动摇。例如，我们明明知晓在概率的计算下，股票的长期投资是一定有收益的，但大多数人还是亏损而出。原因就在于，大多数人败给了人性的弱点。从众心理也好，损失厌恶心理也罢，外在的因素影响了原本的判断，最终以亏损收场。在投资理财上，如果能把握好“人”这个大方向，就能有所收获。

“MMP体系”小结

说完这三个领域，不知道你有没有发现，其实它们是有重合的。例如经济学，它既有“数”的内容，需要用到计算和公式；也有“人”的内容，需要认识和分析人的各种行为等。但总体而言，拥有跨学科思维模型可以让人的思路拓宽，看问题的角度变得更立体。例如，我管理自己的创业公司，需要用到“数”的思维，如向财务了解公司最近的盈亏状况；需要用到“人”的思维，如团队管理，需要了解每个员工的内在状态。有的人想要钱，有的人喜欢工作氛围，有的人喜欢工作带来的资源和挑战，以及克服困难之后的成就感等。因人而异才能收获 $1+1>2$ 的效果。

回看我的20年经历：做公务员，开潮店，做咨询工作，从事NGO工作，直到现在创业，拥有3家公司，也实现了财务自由。我的这些经历，看起来每个都是从零开始，毫无关联，但其实正如乔布斯在斯坦福大学演讲时那句很动人的话一样：“你现在所经历的，将在你未来

的生命中串联起来，成为熠熠发光的珍珠项链。”对我来说，我的不同经历是珍珠，而理财思维正是把这一颗颗珍珠串联起来的金线。这个过程中，我不断完善自己解决问题的框架，冥冥之中，和查理·芒格的跨学科思维模型暗暗相合。

跨学科思维模型的应用方法

在知晓不同学科的价值之后，我们具体要如何去学习呢？查理·芒格给了三个方法。

第一，逆向思维法——从人类犯错导致的重大灾难中，寻找规律。很多年轻朋友面对未来会迷茫，不知道自己想做什么，而这个时候他们需要做的就是去行动，去一一试错，从知道自己“不想做什么”开始。查理·芒格曾说过一句经典名言：“如果我知道自己会在哪里死去，我就永远都不去那儿。”

在投资理财中，我们规避那些自己不懂的、水很深、风险莫测的投资品，只选择我们有把握的，就离胜利不远了。我和先生在最开始接触投资理财时，读过一本书叫《伟大的博弈》，印象很深。书中引用了大量的历史案例和数据，一一盘点了过去几百年间资本市场里人类犯过的经典错误。对比今天人们的行为，我们会发现，不论是历史还是人性，每隔几年都有一次轮回，从中总结思考并且做出自己的判断，就可以避免很多损失。

第二，刨根问底法——从学科中的重要理论中寻找规律。查理·芒格认为，学习任何一个领域一定要刨根问底，弄明白它的出处在哪里。我们都熟知牛顿的经典案例：牛顿在苹果树下被苹果砸到，本着死磕到底的探索精神，最终发现了万有引力。虽然这类事件距离我们

生活太远，会让我们或多或少有些免疫，但人类科学的进步和刨根问底的精神是分不开的。相应地，如果今天发生了某个社会重大事件，你也可以更进一步问自己：这是为什么？多问一句，多想一步，可以训练自己的独立思考能力，从而让思想发挥更大价值。而同样的道理，在职场中也一样。

在我们公司中，每个季度都会有员工考评，我们会把员工分成A类、B类和C类。这种评级不单单是基于对眼前公司的贡献，还有对公司价值的理解。

我在公司大会上曾分别举过3类员工的例子：C类员工，通常是老板或者上级给他们布置什么工作，他们就去做，什么都不问，最后做出的结果往往和领导要求得不一样（因为缺少沟通），白白浪费了人力资源和时间成本。B类员工，通常的表现是上级要求做一件事，他们做了一些，又跑来问上级，然后又继续做，接着又跑来问，反反复复沟通几次才能把事情做好。那什么样的员工才是A类呢？他们不是为了做事而做事，每次上级布置一个任务，他们会反问：为什么要做这个？目标是什么？这个任务在整个公司中的影响有多大？有没有什么规律和过往的经验教训可以参考？甚至如果他觉得这个项目不可行，反而会劝阻老板，为公司省去一大笔成本。

作为一名员工，如果只是听话干活的机器，永远不如电脑或者人工智能的错误率和运营成本低。而如果能发挥主观能动性，寻根究底，不仅能带来更多的效益，还能发现老板看不到的盲点和误区，这才能够在团队中创造价值，脱颖而出。

第三，榜样力量法——从顶尖人物的经验中寻找规律。我们学习投资理财，为什么总是要提股神巴菲特，为什么要去读经典，为什么

要了解世界各个投资大师背后的故事？其实这都是站在巨人的肩膀上，吸取前人的经验和教训，让我们自己能少走一些弯路。与此同时，阅读被时间和无数人验证有效的经典理论，更有助于培养我们的系统思维和价值挖掘能力。

很多年轻朋友不知道自己想做什么，不知道自己对什么感兴趣，不妨试试榜样力量法，找到一个领域的对标人物，然后一点点靠近。可以简单分三步走：一是找到领域；二是找到对标人物；三是效仿对标人物。

我认识一个金融专业的女生，她从入大学开始就立下决心：要进入投行工作。首先，她确定了自己的领域——投行；然后，她咨询过往被摩根士丹利、高盛以及其他投行公司录取的学长和学姐，向他们了解相关的成绩要求、面试经验以及他们大学4年是怎么度过的，包括他们之前上大学看什么书，日程表是什么样，并且都一一了解，然后再对照自己的大学规划，进行像素级模仿——近乎完全复制。这种方法虽然笨，但不得不说，是一个非常有效的办法。最后，这个女生在模仿的过程中发现了机会，最后也如愿进入了投行工作。

名人或身边的榜样都是我们可以对标的参照系。向着榜样努力，我们会更有目标感。

区分舒适圈与能力圈

认识舒适圈

最近几年大家对于舒适圈的概念都比较熟悉了，它源于“舒适区”的概念，是由美国心理学家诺尔·迪奇提出的。诺尔·迪奇将学习和改变分为三个区域：舒适区、学习区和恐慌区，见图3-7。

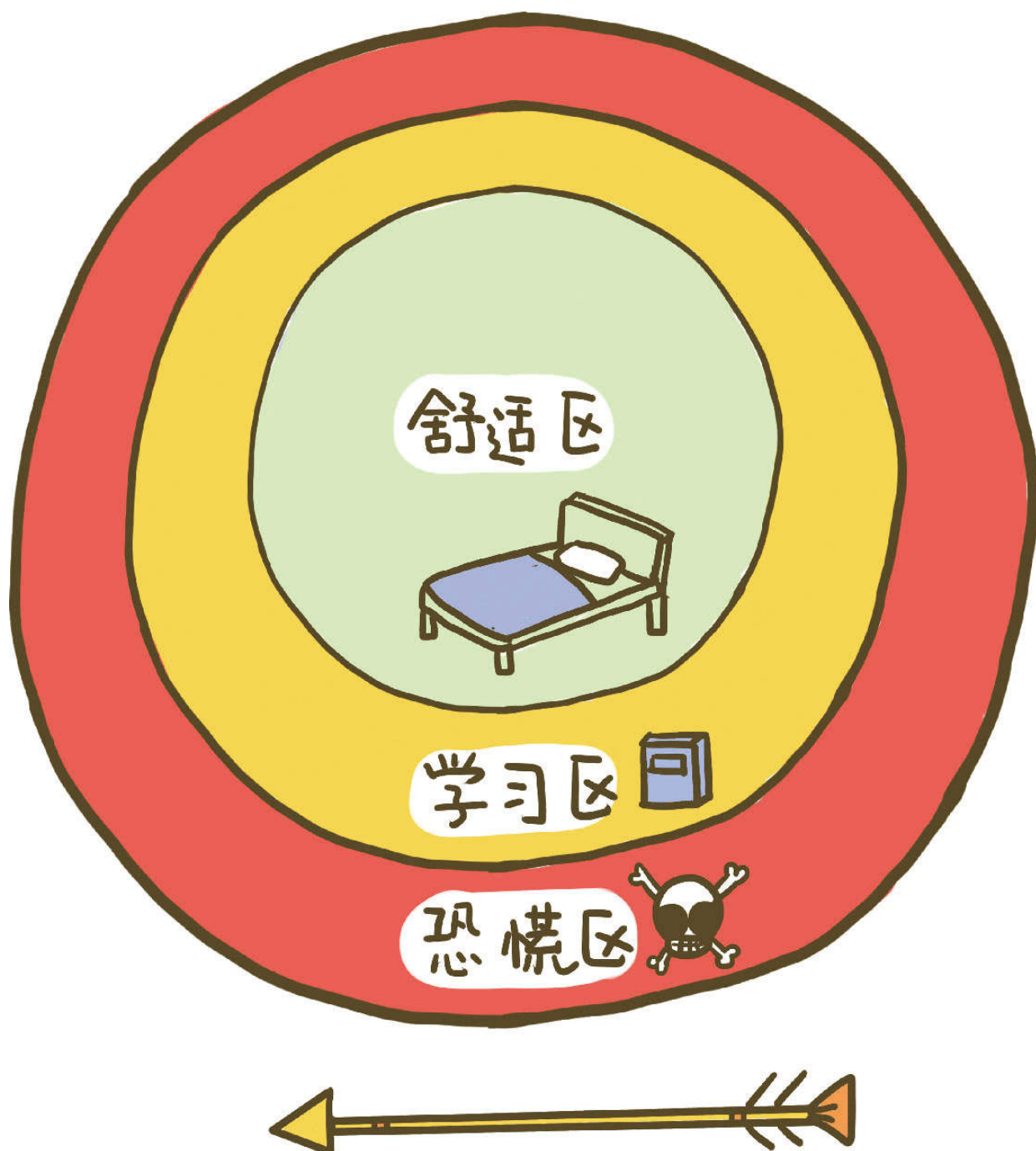


图3-7 学习和改变的三个区域

对一个人来说，如果一直学习对自己没有难度的知识，或者经常做得心应手的事情，久而久之就很容易停止成长，这就是处于舒适区的状态。

而最理想的状态是处于学习区，学习具有适当挑战性的内容，略有压力，让自己的精力和行为达到最佳状态。一段时间后，学习区便会慢慢变为舒适区，人也随之成长。随着舒适区的不断增大，一部分因超出自己能力范围过多而引起心理不适的恐慌区也会相应地变成学习区。如此反复，你的能力也就越来越强，你的价值也就越来越高。

认识能力圈

巴菲特曾说过自己的成功之道是在能力圈内行动，在舒适圈外学习。所谓能力圈，就是一个人通过不懈的努力和学习，建立起来的真实的能力范围。

我认识一个长辈，她在10年前开始通过购买房产进行投资。她的投资理念非常简单、有效——只买她自己家小区附近的房子。因为她熟悉周边的环境，也熟悉这周边的房价水平和户型。而且，因为一直在附近看房子，有很多人卖房时会绕开中介，直接来问她。由于对投资对象非常熟悉和了解，一套房子可以卖多少钱，她看过一次之后就大致清楚了。

她帮其他人卖房认识了很多朋友，并以此为契机，扩展了自己的新业务——租房。由于她已经在附近买了七八套房产，装修和维护都有熟悉的工程队，所以她租的房子价格会相对便宜。面对房客，她可以给出七八种不同的选择。她的房客基本上都是熟人介绍，房屋空置率也比较低。

在职场上，如果熟知自己的能力圈，即便遇到超出能力圈的事情，也会迎刃而解。

晓敏是一位市场总监，个人能力和管理能力都很强，但是她有一个弱点：对数字永远不敏感，经常在计算上出错。她也清晰地意识到这点并且告诉我，她上大学选专业时就看哪个专业不用学数学，后来选了法语系，从此开始了她的自由人生。不论是做商务推广还是做品牌，只要能找到专业的人去做预算，其余她都能做得有声有色。

所以，你不必十项全能，只要认识自己的能力圈边界并且不断深耕，一定会发挥自己的价值。

事实上，跨科学思维教会我们学习更多的核心知识，但这并不意味着你可以无限地跨学科，各领域的知识都去学，而是要和能力圈结合起来，找到自己最擅长的区域。例如，巴菲特投资从来不碰互联网科技股，他坦言，因为自己不懂。他筛选投资对象的方法是：围绕你能够真正了解的企业画一个圈，然后再衡量这些企业的价值高低、管理优劣以及可能出现经营困难的风险大小，最后排除那些不合格的企业。而对于能力圈以外的公司，无论别人怎么看好都不予理会，哪怕错过再多的赚钱机会也不后悔。

跳出舒适圈，坚守能力圈

我们了解了舒适圈和能力圈的区别之后，该如何去做呢？一定要记住这一点：实践。巴菲特的能力圈是经过长期实践得出来的，要想找到自己的能力圈，就要去尝试。学以致用时，就会明白自己是身在舒适圈还是能力圈。

我在读MBA的两年中，最有学习动力和成效的阶段是我在读书之时开始尝试创业的阶段。到了真正行动的时候，才发现书上那些倒背如流的公司战略、营销规划大部分都是纸上谈兵，根本无法为我所用。

而我遇到的问题，例如怎么说服客户签单，怎么说服有经验的培训师以低价来上课，怎么做营销和推广，怎么找到目标客户，这些教授统统都没有教过。这些问题到底属于舒适圈内还是能力圈，只有通过自身实践，边做边学，才能发掘自己的边界。

所以，即便你對自己大學的專業不感興趣，即便自己心仪的行業和專業並不對口，這都不是問題。你要做的就是不斷實踐，找出自己擅長的部份，並把這個部份圈起來，成為你能力圈的組成部份。然後再對這個部份潛心研究，成為佼佼者。這樣，你作為資產，便會擁有越來越高的價值，為你帶來終身現金流。

不給自己的人生設限

其實對於這一章，我最開始想跟讀者朋友們聊聊自己的專業。例如，填志願選什麼樣的專業最有前途，或者錢途？如果專業選錯了怎麼辦？如果專業自己不喜歡怎麼辦？但我後來發現，聚焦專業本身就狹隘了，因為學習這件事遠遠不止讀大學，專業也不足以決定你的事業方向和人生。

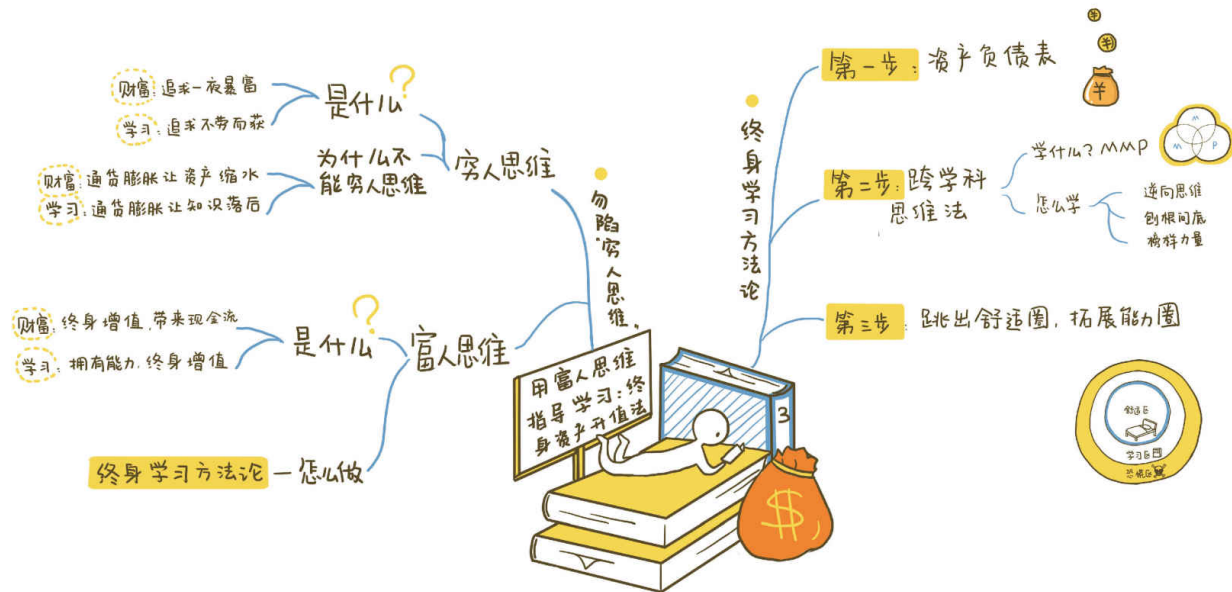
我們公司在2018年完成1億元的A輪融資，記得當時投資人和我們溝通的過程中，有一點對我們很認可，他們說，“你們公司很多重要崗位的員工，都不是專業科班出身，這一點很好。”一個國家經濟是不是發達，社會是不是繁榮，就是看階層有沒有自由流動的可能，而一個企業是不是有朝氣和未來，就看能不能挖掘人才的潛質，不拘一格用人才。

企業的朝氣和未來是我們自己要努力去爭取的，但是用人上的不拘一格，我們確實做到了：我們負責運營的同事，學的是動車相關專

业；负责内容的同事，学的是飞机制造；负责市场的同事，学的是外语；负责拉新留存的同事，学的是计算机软件工程；而他们的老板我，学的是纺织……对于我们每个人来说，学到的知识从来不是限制，真正限制我们的是学习能力和学习意愿。世界在变化，每天都有新的知识，每天都需要我们去给自己归零，然后重新出发。

在我看来，一个人最宝贵的品质就在于：不会自我设限，总是勇于学习，勇于尝试、勇于改变。世间没有一劳永逸的事儿，成为富人不是一个终点，而是一项能力，一项可以不断让自己创造现金流的能力。学习和投资一样，需要你保持这项能力并且把自己活成资产，这样无论学什么专业，你都是无价的。

思维导图知识点复盘



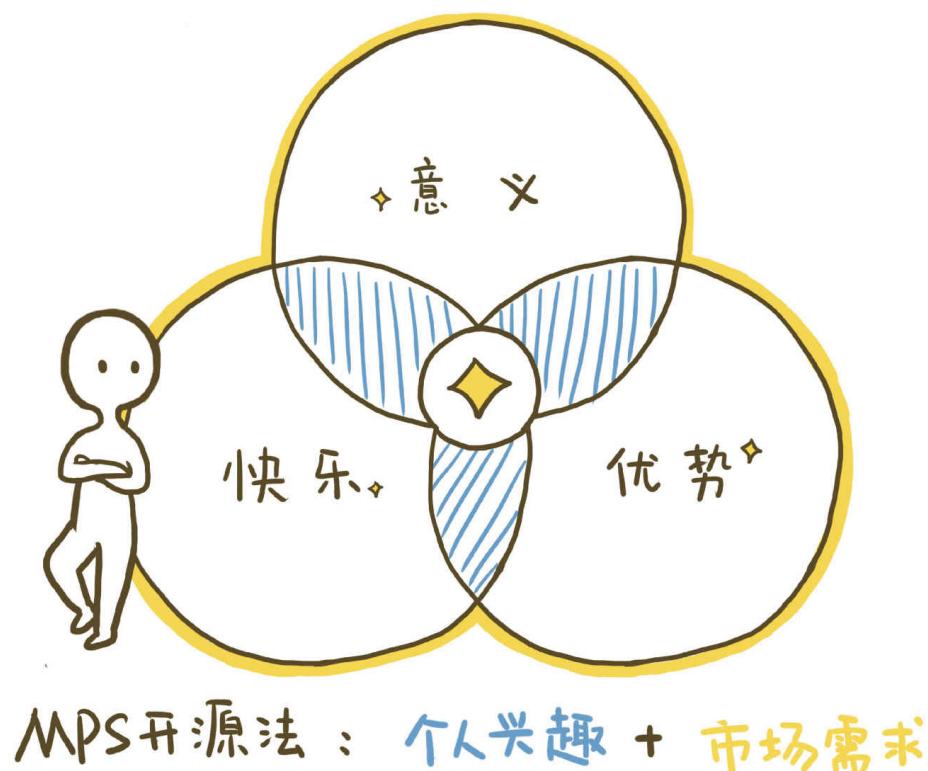


约翰·洛克菲勒

“致富的关键在于，认识到金钱系统是不公平的，学习金钱系统的规则，并运用这些规则。”

第4章

高价值的开源变现 价值思维



选择高价值的开源方式

开源三种方式：加法、乘法、指数

这两年不知从何时开始流行一句话“你的死工资正在拖垮你”。原本被工作和生活压迫得脆弱不堪的人们，变得愈发焦虑。于是，写作开源、英语开源、做公众号开源……争取做个全能的“斜杠青年”，似乎每天让自己忙成“陀螺”也是一件骄傲的事，好过下班后

追剧、打游戏、看小说。如果你也认可“开源”的必要性，那么我想问你一个问题：你觉得，开源花去的时间需要赚回多少钱才算“值回票价”？

可能你会问：水湄，你这么说是什么意思呢？开源，除了积累经验，不就是为赚钱嘛！值不值，当然看工资高不高了！每月赚3000元和每月赚5000元相比，肯定是5000元的更值！

这似乎是很理所当然的事。一份月薪3000元的工作，做一个月赚3000元，做两个月赚6000元，这没错吧？做得时间长工资就多，做得时间短工资就少，这本质上是用“加法”在赚钱，赚得越多就越辛苦。但其实，你还可以用“乘法”和“指数”来赚钱，这样赚到的钱才会越来越多且让你更加轻松。

按照时间价值来区分，赚钱有三种方法，见图4-1。

1) 加法：卖出一份时间。

2) 乘法：将每一份时间卖出更多次。

3) 指数：将自己每一份时间按比率卖出，这时，收入是没有“天花板”的。

在考虑如何赚更多的钱这件事情时，一定要把“时间”这个维度考虑进去。时间是公平的，每个人都只有24小时，每个人如何利用它，决定了他们的时间价值。接下来，我们将逐一来分析这三种赚钱方法。



图4-1 赚钱的三种方法

1. 加法赚钱法：时间价值计算

所谓加法赚钱法，即零售你的时间，一分耕耘一分收获。这是大多数人常用的开源方式，也是很多打工族的赚钱方式。加法赚钱法主要分为两种：一种是月薪型，一般出现在正规公司或者制造厂里，次月发放一整个月的工资，工资金额视工作难度和对公司的贡献度而定。另一种是时薪型，最常见的是麦当劳和肯德基兼职，平均时薪在

13~15元不等；偶尔也有像超市收银、周末兼职等按日来计算薪水的工作，一般在80~100元不等。

那么，如何判断加法的工作是不是“值”呢？例如，有一个大学生马上就要放暑假了，现在有三份工作摆在她面前：一份是超市收银员的工作，按小时计薪，时薪是17元；一份是漫展服务人员的工作，按日计薪，日薪是120元，每日工作8小时；还有一份是某公司的打杂实习生，按月计薪，月薪3000元，但每日工作8~10小时不定，周末时不时要加班4~5小时。

如果不考虑工作内容，只看收入，哪份工作的工资最高呢？粗略一看，感觉好像是超市收银员工资少得可怜；漫展服务人员一天就有120元，还算可以；打杂的实习生，虽然一个月能领3000元，但是那么多加班，不知道值不值。不用纠结，我们直接用时间价值计算公式，统一计算时薪，就能一目了然。这个公式为：

$$I = P \times Q$$

式中 I —— 收入，单位是元（假设以人民币结算）；

P —— 价格（时薪），单位为元/小时；

Q —— 数量（小时数），单位为小时。

要想提高收入 I ，要么提高时薪 P ，要么提高数量 Q 。下面我们在这个公式来计算这三种工作的时薪。

第一种情况，超市收银员，时薪17元，即 P 为17元/小时。

第二种情况，漫展服务人员日薪120元，工作8小时，即 $P = I/Q = 120/8 = 15$ 元/小时。

第三种情况，打杂实习生月薪3000元，每月22个工作日，平均每天9小时，共198小时，周末算4个小时，共16小时，加在一起每月工作202个小时； $P = I/Q = 3000/202 = 14.85$ 元/小时。

算下来，如果只以“钱”来衡量一份工作的价值，不管是顶着大太阳去当漫展的服务员，还是在光鲜亮丽的写字楼里端茶倒水，都没有一个超市收银员的工资来得高。当然，如果你对漫画二次元感兴趣，想近距离接触喜欢的人物，或者是想在办公室接触不同的人，积累相关职场经验，那么除了钱之外，兼职还能带来额外的价值，但这不在我们的计算范围之内。

虽然我们可以用时间价值计算法统一计算时薪，但无论是领时薪、月薪还是年薪，其工作本质都是在零售自己的时间，也就是做“加法”。用加法赚钱，很多人视为理所当然。但你要知道，时间是有限的，人的精力也是有限的，至少人不可能每天工作24小时。美国宾夕法尼亚大学神经系统学家戴维·丁格斯发现，随着时间推移，人们的反应会越来越迟钝，大脑某些部位的活动也慢慢减少。对于大部分人来说，注意力最多能集中12小时，时间越长，注意力下降得越快。而用加法赚来的薪水本身也有“天花板”，一旦停止工作，就会失去收入。很多人在职场工作十几年后才发现这一问题：如果薪水达到了一定高度，就很难再往上上一个台阶，一旦停下工作，就将一无所有。这是加法赚钱法的最大缺陷。

2. 乘法赚钱法：时间价值乘以倍数

讲完加法，我们再来看看乘法赚钱法。乘法赚钱法就是把单份时间卖出很多份，通过一次劳动领许多份工资。例如，微信公众号的出现捧红了一众大号，其赖以生存的根源是内容。通常公众号的变现方式是：优质内容吸引读者——拥有流量——接广告——流量变现。通常头部大号的一篇文章，其广告费可达到几十万元；一篇阅读数量为10万+的普通公众号文章，广告收费也在30万元以上；一篇阅读数只有1000左右的公众号文章，广告收费则只有几百元。不同的公众号，广告费差距高达数百倍。但是对于经营公众号的人来说，他们写一篇文章，只花“一份”时间，文章推送出去，这一份工作也就基本完成了。当然，推送之后的阅读数量也千差万别：大V则相当于给自己的时间加上了杠杆，可以让更多的人看到。这意味着将自己的写作时间卖出更多次。

这里我们也可以用公式 $I=P \times Q$ 来计算。只不过，这次 P 代表的是单位价值， Q 是时间卖出的份数。互联网时代的很多兼职开源法都是通过这种方式实现的。例如，我曾在很多平台开设理财课程，假设每一份课程单价99元，我只需要完成一次课程制作——课程内容设计、PPT制作、录音，就完成了工作，之后的渠道和广告宣传，让 Q 不断提高。如果课程卖出1000份，总收入就是99 000元；如果课程卖出10 000份，那总收入就是99万元。

这种赚钱方式的优势显而易见，即赚钱的效率大大提高，不用一直处在工作状态就能有被动收入。但其要求也显而易见，即需要具备一定的资源和技能，否则买单的人就很有限。

想通过这种方式赚钱开源，你不妨先梳理自己的特长和优势（详见第3章），然后发布在平台上做一些尝试。例如，我们公司负责设计的同事，经常在创客贴、WPS等平台上制作相关的模板，然后给出一定

的价格，只要有人下载就有收入进账。一般单份模板的购买价格为3.99~12元，这样每年会有额外的小几千元的收入。最重要的是，这样的收入不需要她坐班，不需要她付出额外的精力。这样赚钱，比朝九晚五打卡上班要轻松很多。

可问题是，如果没有技能或者资源可以变现，怎么办？我想，大多数朋友的终极目标或许和我当初相似，即不被金钱所累。那让钱为我们工作又如何做到呢？这就需要我们了解第三种赚钱方式——指数赚钱法，将我们的每一份时间按比率卖出。

3. 指数赚钱法：时间价值的指数倍

什么叫指数赚钱法？我们在数学课上学过，指数是幂运算 a^n （ $a \neq 0$ ）中的一个参数， a 为底数， n 为指数，幂运算表示指数个底数相乘。指数赚钱法的收入公式是： $I = P^n$ ，即最终的收入等于 n 个 P 连乘。

这个公式是不是有些熟悉？没错，这就是投资理财常用的复利公式。当我们的投资能力达到一定程度，假设投资的股票或基金的平均年化收益率提高到10%左右，那么1万元本金，一年就能赚1000元。这看上去似乎没有很多，但如果是100万元，一年就能赚10万元，已经超过大部分人的工资了。如果是1000万元，一年就赚100万元了，这在北上广深等一线城市也属于高收入群体了。

在这种运算下，你的时间价值不再是一个固定值，而是随着本金、收益率和投资时间的增加而不断增加，即 $I = P(1+x)^n$ ，最终达到财富的暴增。其中：

$$I = P(1+x)^n$$

式中 I — 收入，单位是元；

P — 本金，单位是元；

x — 收益率；

q — 幂次方。

当然，投资市场中年化10%、20%的收益率，需要具备一定的投资知识和技巧才能达到，否则很容易受损。

先做加法和乘法，再收获指数爆炸

到这里，你已经知晓了三种赚钱方法，你可能会说：我既没有资源和技能去“把时间卖出多份”，也没有第一桶金去用“指数赚钱法”赚钱，怎样才能让时间价值发挥得更大呢？这里，我们不妨学学股神巴菲特的赚钱路径，先用加法，再尝试乘法，最后收获指数爆炸。

股神巴菲特小时候也打过工，他9岁之前已经做过5份工作。例如，6岁时，他就开始挨家挨户地兜售口香糖，每包口香糖赚2美分；不久之后，他开始逐家逐户卖可口可乐，汽水比口香糖赚得多，每卖6瓶汽水，他能挣5美分；后来他发现卖报纸更赚钱，于是开始一家家售卖报纸，顺便卖口香糖；再之后，他发现理发店的弹珠台赚钱，于是他开始大批低价买入坏掉的弹珠台，稍微修理一下，并且雇用理发店小哥帮他打理，他不用再亲力亲为便可以赚钱。巴菲特11岁的时候，买入人生第一只股票“Cities Services”。那一年，他靠着各种打工存下来的钱已经有120美元。1942年的120美元，差不多相当于现在的3万元人民币。虽然因为一些原因，他这次只是小赚了一笔便退出了，

但他却发现自己对投资发自内心的热爱。后来，巴菲特进入哥伦比亚商学院，拜师于本杰明·格雷厄姆，学到了丰富的价值投资理论。26岁那年，巴菲特已经赚到了174 000美元。其后，他便在“指数”赚钱的世界里滚雪。到他39岁的时候，资产已经达到了2500万美元。他60岁之后，资产顺利从10亿美元滚到了百亿美元；20年后，巴菲特的资产达到了600多亿美元，成为首富。

首先，巴菲特前期主要做加法，用时间来换钱；其次，他学会了雇用别人，买别人的时间帮自己赚钱，即乘法赚钱法；后来，他不断强化自己的投资能力，尝试股票和基金，不到30岁便收获了指数赚钱法带来的财富回馈。

对于刚进入职场的新人或者还在上大学的小伙伴来说，要想实现时间价值最大化，可以先以“加法赚钱法”为主，不断投资自己，提高单位时间价值，积累更多的本金；同时尝试开拓“乘法赚钱法”，挖掘自身潜质和赚钱技能；最重要的是，一定要开始尝试“指数赚钱法”，学习基本的投资理财原理（第6章我们会重点讲），哪怕开始只是存银行、买国债、存货币基金，也能在未来发挥威力，好过现在不知不觉地挥霍一空。

从正视金钱的角度了解三种赚钱法之后，可能你仍然会觉得有些抽象，不知道该如何选择。那么下面我们将通过“三步走”分析法来找到适合自己的开源组合。

确定清晰的开源目标

“三步走”方法分别是：第一，确定清晰的开源目标；第二，找到适合自己的开源路径；第三，警惕开源“陷阱”，达成目标。我们先来探索开源是为了什么。

开源的三种目标

我曾收到一位大二学生的私信。她告诉我她多年的经验总结：兼职或者开源并不能积累工作经验。对于企业来说，大学生只是一批廉价劳动力，根本没有价值。原来，她在大二时已经做过许多兼职，例如，在新开的楼盘发宣传单，在儿童乐园当安全员。她说，“兼职会让你觉得自己很廉价，我寒窗苦读12年，却在不需要读书就可以做的发单工作”。她希望自己可以像偶像剧里一样，每天踩着高跟鞋，出入繁华的写字楼，点一杯咖啡，悠闲得坐在办公室里处理文件。而现在她却做着发传单的工作，毫无价值感。为了偷懒， she 会把两张传单夹在一起发，把传单放在停在路边的车上，甚至会把传单放进包里，找个麦当劳坐一下午。长此以往，她越来越讨厌这份兼职，便放弃了。

其实通过时薪计算，发传单未必比写字楼的薪水低，但除了薪水，还有工作环境、工作条件以及工作给你带来的价值感。所以在我看来，兼职的开源方式并不是不能积累工作经验，而是因为她没有弄清兼职的目的。若想找到适合自己的开源方法就要从明确目的开始。其实开源的目的不外乎三种：一是积累经验；二是纯粹赚钱；三是经验和赚钱都兼顾。

以积累经验为目标的开源

以积累经验的开源方式和我们前面分析的“加法赚钱法”是一个道理，最终的目的是为了积累经验和技能，在未来可以变现。这时，你需要先把“钱”的问题放一放，集中思考这样是否能获得你想要的东西。

例如，很多人认为银行是一个好去处，但是应届生进入银行，即便以管培生的身份入职，大多也是从网点柜员开始做起。一个柜员从新人到熟练成手的时间，最多只有3个月。3个月之后，不过是反复重复而已。所以对于银行柜员而言，不论是3个月的工作经验，还是5年的工作经验，都一样。换句话说，柜员就这样成为一个机器，所创造的价值和一台ATM机的价值没有太大区别。但是，像客户经理这样的岗位，一开始工资会比较低，没有柜员稳定，而且是按照业绩获得提成收入。不过在这个过程中，每天需要和不同的人或公司打交道，经常会遇到新的挑战，成长也会越来越快。到后面，一个客户经理的薪资可以是柜员的2~3倍，这就是经验的价值。

从银行柜员和客户经理的对比可以看出，以积累经验为目标的开源，个体的时间价值=未来期望价值。

以纯粹赚钱为目的的开源

谈及单纯以赚钱为目的的开源，可能你会本能地认为：这个还不简单？之前已经计算过时间价值了，直接选择时薪最高的工作就可以了。其实远没有这么简单，因为除了收入，你还需要计算你的时间成本。

我们先来做个假设，假如你月入10万元，一个月30天，每天24小时，平均每小时的收入约140元。这时你需要用1个小时来洗衣服，你是该选择自己动手洗还是送到单价100元的干洗店洗呢？显而易见，应该选择后者。因为你洗一件衣服的成本是140元，腾出这1个小时用来工作，赚取140元，支付了干洗店的费用后，你还赚了40元。

对于大学生来说，上学所付出的学费和生活费是最大的成本。

假设一名大学生，她的大学学费和生活费加在一起是每年2万元，那么算下来，每小时成本约为2.3元。这并不高，相对而言，她去超市打工的时薪17元大于成本2.3元，这就是赚的。但如果她在国外读书，每年费用是20万元，每小时的成本约23元，这时再去做17元的兼职小时工就是不划算的。

所以在纯粹赚钱的目标下，个体的时间价值=时薪。

当然，只用学费和生活费去衡量成本似乎有点不严谨，毕竟知识是无价的。再说，就算每个小时成本只有2.3元，你也可能会觉得：哪怕是和朋友吃喝玩乐收获的快乐，也要比去超市当收银员赚17元钱有意思多了！开源赚钱，难道只是为了钱？当然不是！经验和金钱两样都要有，才两全其美。

经验和金钱双收的开源

在经验和金钱双收的开源模式下，个体的时间价值是经验和时薪的结合，即时间价值=时薪（当前收入）+经验（未来期望收入）。

假如一个大学生未来的职业规划是成为一名教师。他在业余时间找一份家教的兼职，时薪是30元；那么这份时间除了时薪，还拥有成长价值。假设这份兼职经验可以让他在以后的教师生涯中，以高于普通人2000元的薪水被录用，从时间的价值角度来看，这兼职的1个小时，既收获了30元的工资收入，还收获了价值2000元的社会经验。而前面咨询我的那位大二学生，就是因为没有找到自己最想要的目标陷入以时间换钱的兼职困境，最后不但钱赚得不多，又没有累积到相关经验。

以上三种目标都分析过了，显而易见，第三种既能收获经验又能收获金钱的开源方式才是最优的选择。那么，如何发现或者开拓这样的机会呢？下面我们就开始第二步——找到适合自己的开源路径。

找到适合自己的开源路径

调研市场需求

如何找到适合自己的开源方法？《小狗钱钱》这本书里有一个案例可谓深入浅出，直接道出本质。

小狗钱钱给女主人公吉娅讲了一个真实的故事：一个名叫达瑞的8岁小男孩如何在17岁时就成了百万富翁。小男孩和很多人一样，家境平平，但是他有很多玩具想要买，很多游乐场想要去，所以他特别想挣钱。但是，第一次的尝试他并没有成功，却让他认识了一位有钱的商人。商人看着眼前的小男孩，给了他两个重要的建议：“第一个建议是，尝试为别人解决一个难题，你就能赚到许多钱。第二个建议是，把精力集中在你知道的、你会的和拥有的东西上，你真正感兴趣的地方。”

达瑞听完后，开始思考和观察，他希望能发现别人的需要，进而变成自己的财富。终于皇天不负有心人，他发现住在独门独栋小别墅里的人冬天大都不愿意走到寒冷的大门去取当日的报纸。于是他想出了一个主意——每天帮邻居把报纸送到家门口，收取一点费用，很多邻居都答应了。

达瑞认真负责，没有拖拉过一天，随着生意越来越好，他还帮邻居倒垃圾、喂宠物等，忙不过来的时候还雇别人帮忙。他逐渐发现自己口袋里的钱越来越多，小伙伴也越来越多，自己不用亲自上阵，只

需要寻找资源再把任务分配给小伙伴，自己的财富就能不断增加，这不就是一个创业公司的雏形吗？于是，他把这些内容都记录下来并且出版了一本书，然后又参与电视节目。通过广告和电视节目，他立刻获得了知名度，于是更多的人愿意联系他，变成他的客户。在17岁的时候，他成为真正意义上的百万富翁。

所以，能不能赚钱的核心就在于——将自己能做的和市场需求相结合，并且精准找到用户，集中发力。很多朋友都有一个创业梦想，但是梦想的实现要以市场需求为前提。例如，某个朋友想开淘宝店，我会建议他先分析淘宝顾客的需求。

首先，确定主打人群。根据双11历年数据来看：双11当天女性消费占比近7成，其中25~39岁用户是中坚力量，女性人群占比69%，是男性人群（31%）的两倍多；从年龄段分布看，25~29岁人群占比超过1/3，达到35%，30~34岁人群占比18%，35~39岁人群则占比17%。所以从这个数据来看，主打女性群体会更容易一些。当然，男性的小众市场也并不意味着没有商机，但是大概率更容易取得成功。

其次，确定产品品类。双11当天的销售数据显示：纸尿裤/拉拉裤/纸尿片、湿巾、孕妇裤/托腹裤、哺乳文胸和奶瓶位居前5。

最后，针对这个市场，再看看自己能接触到什么样的货源，或者对挑选什么商品特别有心得，这样就能把自身资源和市场需求相结合了。

当然，真实的市场调研比这个要复杂得多。在这里举这个最简单的例子是想让大家明白，只有将自身资源与市场需求结合起来，反复拷问自己“我能做什么”“我会做什么”和“我做过什么”，只有想

明白这些，再找到自己的爱好和优势，通过自己的努力，才能把梦想变成真正的现实。

MPS开源法

如果你暂时想不到自己有什么兴趣和特长或者想做的事，可以借助MPS法帮助自己找到开源的契机。

MPS分析工具是由哈佛大学心理学硕士、哲学和组织行为学博士泰勒·本-沙哈尔（Tal Ben-Shahar）提出的。MPS三个字母对应的就是价值（Meaning）、快乐（Pleasure）和优势（Strengths），用这个分析工具可以帮你选出这三方面的交集。

首先，分别写出以下三方面对应的答案或关键词。

M：让你觉得有意义的事。

P：做了会让你快乐的事。

S：你擅长的事情（如果自己也不确定，可以听听亲友或同事的意见。）

然后，找出这三方面的交集。图4-2中，三者重叠的部分，就是你要找的答案。

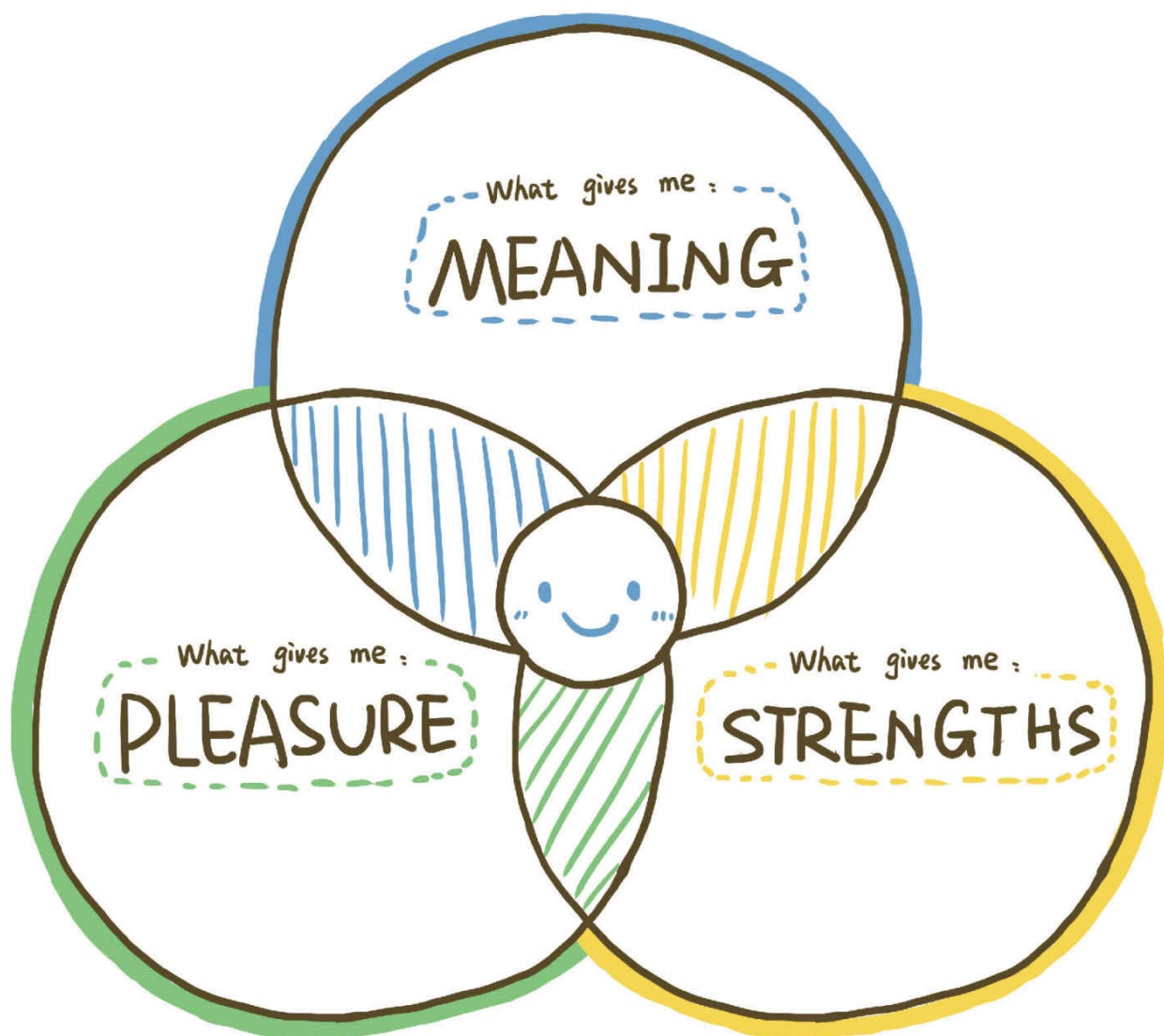


图4-2 MPS开源法

最后，记下答案，立下目标，并且做个实施计划。计划越详细、数字目标越清晰越好，然后一步步地去实现。

下面我们以小S的经历为例，来看一看如何用MPS开源法找到既能赚钱，又是自己喜欢又擅长的工作。

小S是一名中文系的大学生。她想在课余做一份兼职，能赚钱并且最好还能提前发现未来喜欢的工作。于是，她用MPS给自己做了一个分

析。

Step1: 分别列出MPS对应的关键词, 见图4-3。

M: 有意义的事——写作、旅行、解决问题;

P: 让自己快乐的事——旅行、美食、赚钱;

S: 自己擅长的事情——解决问题、写作、旅行。

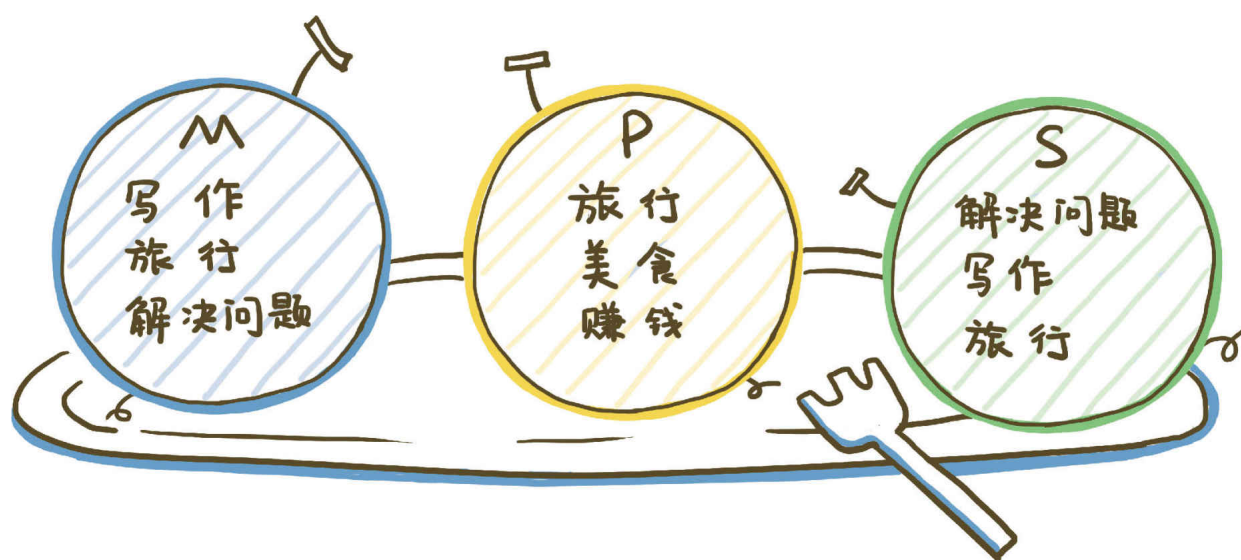


图4-3 小S的MPS关键词

Step2: 找出MPS三方面的交集, 见图4-4。

交集找到了, 她的答案是旅行。再结合她的擅长, 即写作和解决问题。此时可以根据这三个关键词上网进行搜索, 会发现旅游网站兼职编辑、兼职旅游方案策划师、游记自由撰稿等都是适合她的开源方式。

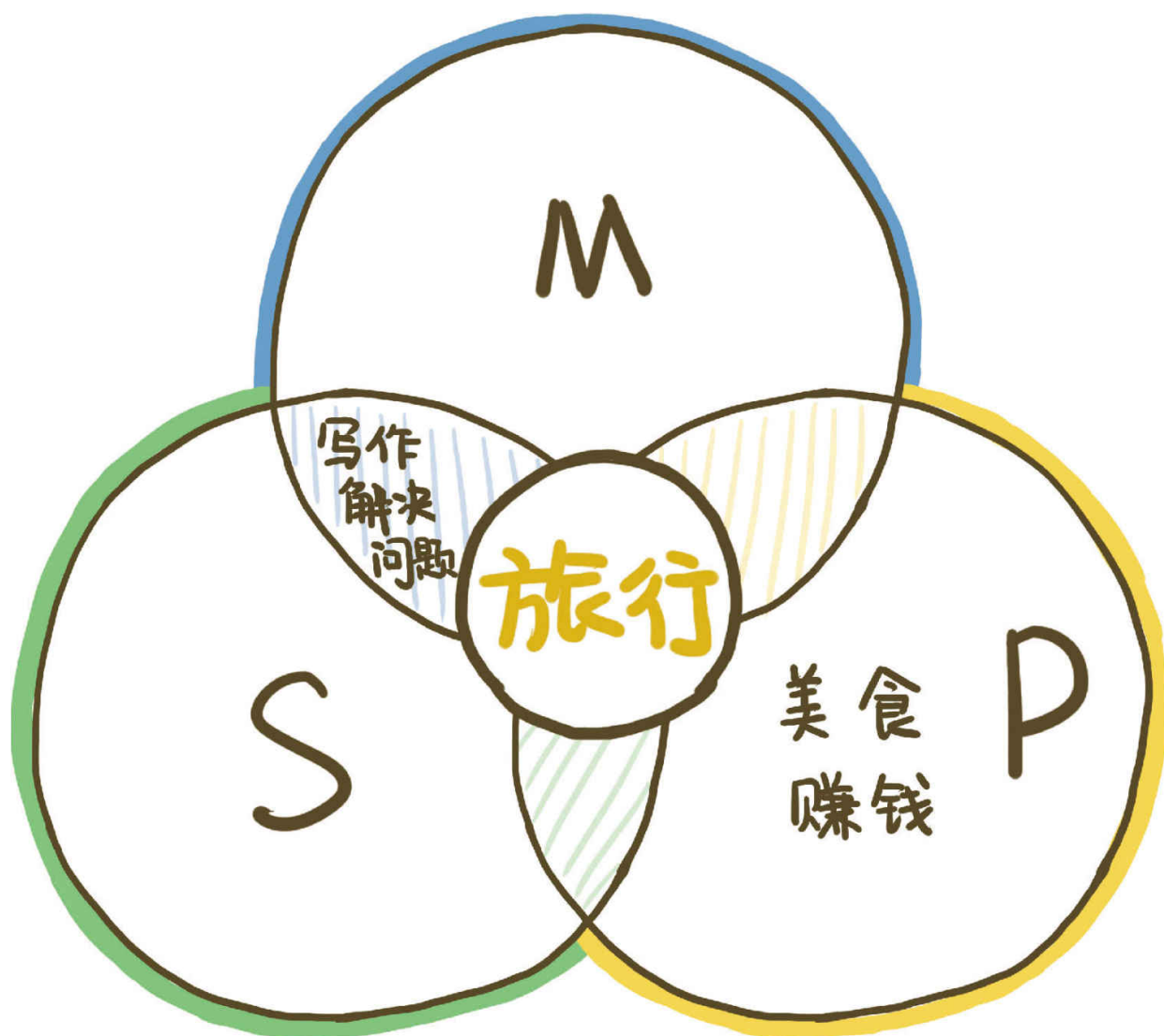


图4-4 小S的MPS交集

Step3: 有了这个目标定位，接下来就可以按照SMART目标法，制定相应的短、中、长期目标规划。①今天下午，给某旅游网站的兼职岗位投稿。如果顺利应聘，利用兼职资源多学习；②两个月后开始建立自己的公众号，计划每个月至少两篇高质量原创个性旅游路线规划文章；③6月和9月各安排一次旅行；④1年后能够获得广告合作。

以上就是小S应用MPS开源法的探索过程，有了清晰的目标和路径，踏踏实实地去实践，就会一步步靠近自己的梦想。

警惕开源“陷阱”

近两年，“开源”“兼职”“斜杠”等字眼频繁出现在各个渠道，仿佛每个人都在琢磨着如何在本职工作之外赚取更多收入。这初衷本身是好的，但也很容易陷入兼职开源的“陷阱”。为了开源而开源，本末倒置，最后非但没有赚钱，还错过了真正自我增值的机会。下面总结了3个常见的开源陷阱，你不妨看看自己有没有中招。

陷阱1：信用卡

信用卡，学名贷记卡，大家都很熟悉。简单而言，它的本质是银行提供的一种短期、无息的贷款服务。谈及信用卡，我的不少读者都表示又爱又恨：消费的时候，酣畅淋漓，还钱时一看账单数字总比想象得多，又大呼肉疼。甚至有人说：“信用卡是潘多拉魔盒，会把你拉进剁手的大坑。”

其实，作为一种银行服务，信用卡本身没有好坏之分，关键在于如何使用。不过，对于年轻的朋友，尤其是学生，我不鼓励年轻人办信用卡。原因有三：第一，信用卡本身落实到“信用”二字上，什么是信用？有借必有还。大多数年轻人收入不高，很多学生本身没有稳定收入，在“还钱”的资本上是有风险的。若是用父母的生活费还信用卡更是不合适。第二，信用卡本身鼓励消费，对于年轻人或学生而言，消费不应该占生活的主导。第三，信用卡的优惠集中在高端卡上，也就是大资产客户。年轻人的资产相对较少，只能办相对低端的信用卡，优惠比较鸡肋，非但没有开源节流，还会花掉大量的钱和时间。具体体现在哪呢？首先我们来看看信用卡卡主的权利。信用卡本质是一种贷款服务，为卡主提供了三种贷款模式。

第一种模式：刷卡消费。刷卡消费，我们都比较熟悉，就是用自己的信用做担保。购物时让银行先帮你付款，等到了约定的还款日，再把钱还给银行。由于刷卡消费的时间到还款日最长能达到50天左右，而且在此期间免利息，所以只要能按时还款，银行是不会收取利息的。这相当于借银行的钱给自己周转，这也是信用卡最便利的地方。

第二种模式：分期消费。所谓分期消费，就是借了银行的钱不打算一次性还清，而是分批还。例如，常见广告中的0首付买手机，实际上就是把买手机的钱分了3次、6次，甚至更多次还款的方式。但分期消费是要收利息和手续费的。以某国字头银行的信用卡为例，如果消费1万元分3期还，分期手续费率就是1.95%，即手续费为195元；如果分12期还，分期手续费率是7.2%，手续费就是720元。所以，分期消费非常不划算。

第三种模式：信用卡提现。这种我就更不推荐了。从你插卡取钱开始，银行就会不断地收钱。先收一笔手续费，是2.5%左右，然后每天都要算利息，一般是每天5/万。例如，你用信用卡取了1万元，借了30天。取现手续费250元，30天利息还要150元，一个月下来要还400元。和免息的刷卡消费比起来，信用卡分期和提现可以算是妥妥的“高利贷”。所以再三提醒，没事可千万别用信用卡分期和取现。

也许有的朋友可能会问：信用卡明明有那么多积分优惠，可以免费换电影票，还能有五星级酒店和飞机票的福利，用这种方式开源，还能提高生活幸福指数，这不是很好么！是的，很多信用卡的广告海报上会写得非常诱人，例如，某行周三指定餐厅5折，等等。不过，这些大家熟知的优点都有些弊端的。

第一，很多积分兑换仔细算下来并不便宜。例如，有个很火的某行白金卡，积分可以换酒店住宿，但是要刷5万元才能换一晚。如果5万元存在货币基金里一年，按目前利率，一年的收益可达1950元。这个价格也完全可以直接住一晚五星级酒店了，没必要非得刷卡换。

第二，为了优惠而费尽心思，这本身也有时间成本。如果专门为了换礼品而特意刷卡，为了打折而找餐厅，在某种程度上也是一种精神负担。

第三，也许你听过“信用卡+货币基金”账期优惠法。例如，你将每月的余款转进货币基金（余额宝、理财通等）里，然后假设用这个钱在还款日前1天自动给信用卡还款。这个月里，你就可以用信用卡的额度来消费，让货币基金来赚钱，多赚了免息期将近50天的利息。

这种操作对于职场人士来说或许可行，每月收到的工资用于短期理财，每月的固定消费（房租、水电等）可以先用信用卡提前刷卡。但短期理财带来的实际收益也有可能“合理化”地刺激你的消费行为，最后不但没有省钱，反而花了更多的钱。而对于学生来说，如果没有每月固定消费的习惯，反而会更容易忘记还款日，造成拖欠逾期，得不偿失。

信用卡卡主有了消费权利，相应地，就有还款义务。如果实在不得不用信用卡，一定要牢记四个字——绝不逾期。因为信用卡和个人征信是关联的（延伸来讲，蚂蚁花呗、借呗等在线借款工具也一样）。每一笔消费都会成为信用记录，如果不能按时还钱，会形成征信污点，轻则以后贷款被拒，重则影响坐飞机和高铁，甚至涉及就业和子女上学。总而言之，如果征信出现污点，一定让你未来买单！

综上所述，不建议年轻朋友们使用信用卡，更不建议学生朋友们使用花呗、借呗以及现金贷等负债性消费的工具。

陷阱2：薅羊毛

识别了信用卡陷阱，再来看一看最近一直很火的开源方式——“薅羊毛”。什么是薅羊毛？简单来说，就是利用商家的各种优惠信息降低支出，以一个优惠价格来购物。既然可以降低支出，买到实惠，为什么会是陷阱呢？原因很简单，因为“以好价购物”，它的落脚点还是在购物消费上。那么我们就来深入分析，这羊毛是从哪里来以及为什么不建议薅羊毛。“羊毛”主要有以下四种来源：

第一种是平台活动。例如，电商的周年庆、双11、双12等。每到节假日或者商家发明的节假日，各大平台都会有各种各样的优惠活动，花式吸引你花钱。但很多所谓的“羊毛”都是有条件的，例如，天猫淘气值1000元以上发满9888元减1588元的红包，这都是以消费为前提的，而且消费的金额还不低。对于低收入或者没有固定收入的人群来说，不建议进行这种大额消费。

第二种是商户活动或品类活动。例如，京东经常有生鲜满199元减100元的活动，这就是针对京东超市生鲜品类的商品优惠。但这种生活用品或是生鲜的满减，比较适合家庭主妇这种有刚需消费的群体，对于年轻人来说，还是以个人的实际需求为主。

第三种是新户活动。因为各大电商消费类APP获客成本很高，所以他们也会把这部分优惠通过推广直接投放给新注册用户。例如，每日优鲜等平台，新客户注册直接能获得一张99减80元的优惠券，老客户邀请新客户，双方各得99元减80元券，等等。其实互联网平台的拉新

优惠活动一直不少，归根结底还是为了获得客户，而客户就是这些平台的赚钱之本。

第四种是支付优惠。例如，京东双12、闪付Apple Pay立减12.12元，京东白条99元减5元券，等等。

归根结底，电商的“羊毛”都是一种套路。当你觉得这种满减消费能“赚到”，便正中下怀。正如《自控力》中提到的“光环效应”，这种优惠相当于给你发了一张放纵许可证，以为自己是理性消费，实际上已经失去了自控能力。

一个人的时间和精力有限，信息爆炸的时代，羊毛的资讯相当多，但值不值才是你需要考虑的问题。如果一定要“薅羊毛”，建议你列一个刚需但不着急购物的清单，抽空遇到好价直接买。如果自己并不需要，仅仅因为便宜而买入，那花一分都是浪费。

最后，依然不建议你去薅羊毛，你要时刻记住：时间是最值钱的。

陷阱3：斜杠青年

斜杠青年这个词这几年特别火，它用来形容一个人技多不压身，有多重身份。例如，水湄物语：创业者/三宝妈/理财达人/豆瓣大V；又如我认识的一个互联网技术总监，不仅敲代码一流，管理能力也很杰出，之前还在北京三里屯开过饭店、当过厨师，那么他的斜杠标签就是程序员/技术总监/厨师。

经搜索，斜杠青年来源于英文Slash，出自《纽约时报》专栏作家麦瑞克·阿尔伯撰写的书籍《双重职业》，指的是一群不再满足专一

职业的生活方式，而选择拥有多重职业和身份的多元生活的人群。美国创业大师丹尼尔·迪皮亚扎（Daniel DiPiazza）也在《复业时代来了》（*Rich 20 Something*）这本书里提出过“斜杠族”的概念。但是近两年我发现，大多数人所追求的“斜杠”，不过是在浪费时间，并不是真正的“斜杠”。

首先，“斜杠青年”的概念不是近期才有的。我们上学时，经常看到一些作者介绍，例如，伽利略：画家/发明家/艺术家，朱自清：作家/学者/诗人/散文家/民主战士，等等。有一个“斜杠”看起来似乎非常厉害。但成为真正的“斜杠”的前提是，他们在每个领域都很精通，“斜杠”只是自然而然的结果。而今天的很多斜杠青年，更多是在打零工，而不是精耕细作。

例如，小董：作家/沟通专家/美食家。乍一看这个人非常有能力，简直是一个跨行业的复合型人才。但事实上，小董就是我们公司的一个实习生。所谓的“作家”，就是指她业余时间在网上写写个人心得日志；所谓的“沟通专家”，就是指她平常和同事或者解答用户的在线疑问；所谓的“美食家”，就是她偶尔会做一些零食小饼干。所以，这完全是业余爱好，或者说是在廉价零售自己的时间。如果你羡慕别人是斜杠青年，最好先做个判断：这个斜杠，到底到什么程度？

很多年轻人追求斜杠，是在盲目求多，同时逃避专业评价，在每一个领域都不拔尖。或许你听说过：长得好看的没我聪明，聪明的没我好看。听起来似乎都很厉害，但归根结底，是他们在哪个领域都不精通，只能用“斜杠”来美化自己。

如果你想追求“斜杠”，让自己更有能力，掌握更多的手艺和技能以便更好地发展，那么这种“斜杠”就是有意义的；反之，如果只是东一榔头、西一棒子，反而会分散你的精力，使你无法专注地加强自己的专长。那么，如何“斜杠”才是正确的呢？

我认识一位斜杠达人小敏，她是长投学堂的班主任，是淘宝宠物潮牌的店主，同时也是理财投资达人。除此之外，她还有一份月薪2800元的财务工作。所以她的标签是“小敏：互联网运营/淘宝店主/投资达人/财务”。你也许会觉得，这看起来很不靠谱啊？不又是一种“瞎杠”吗？但如果我告诉你，她这四份标签，让她在月薪2800元的情况下，年收入税后达到10万元+，你还会觉得是“瞎杠”吗？她是如何做到的？我给你细细道来。

小敏大学学的是财务专业，毕业之后在温州家里的服装厂做会计。2800元的月薪也就是聊胜于无。后来，小敏家里的服装厂遭遇危机，连年资不抵债，钱成了一个很大的现实问题。小敏迫切地想给家里减轻压力。她并没有随意找零工去盲目兼职，而是追根溯源，从钱的源头来发现赚钱的方法。于是，她通过学习投资理财发现三种赚钱方法，也就是我们前面介绍的加法、乘法和指数赚钱法。那么她具体是怎么做的呢？

第一步，她用MPS法挖掘自己的核心关键词：财务和沟通。围绕着这两个词，她开始了一系列的尝试。首先，她学习股票基金投资，原本的会计背景在分析行业年报上给了她很大的帮助；然后她尝试“指数赚钱法”，把每月的工资固定拿出一部分做基金定投（第6章我们会讲基金定投具体怎么选），为未来的指数爆炸做准备。

第二步，她梳理自己本身拥有的资源。她发现，家里的服装厂虽然经营不善，但多少还是能拿到一些资源。于是，结合自己的爱好和 market 分析，她决定开一家宠物潮牌的淘宝店，接下来自己完成装修店铺、上传图片、维护客服、计算财务账单等一系列工作。渐渐地，她有了第一单成交，之后便是第二单、第三单……

第三步，通过互联网系统学习投资理财。因为所学课程是在线课程的形式，所以需要班主任（网络运营兼职人员），于是她果断报名。由于她善于沟通，并且在投资理财上积累丰厚，于是她成为一名受欢迎的班主任。最后，她的兼职收入每个月超过1万元，做得好时可以超过2万元。不仅如此，通过兼职，她还学到了很多互联网运营的知识 and 技能。如果她未来想离开温州到大城市的互联网公司应聘，也完全不是问题。

所以，如果你也想成为一个“斜杠青年”，不妨先找到一个你喜欢且擅长的领域钻研下去，从“单杠”开始；久而久之，这个强有力的单杠会为你未来的“斜杠”铺平道路。

你的时间价值比钱值钱

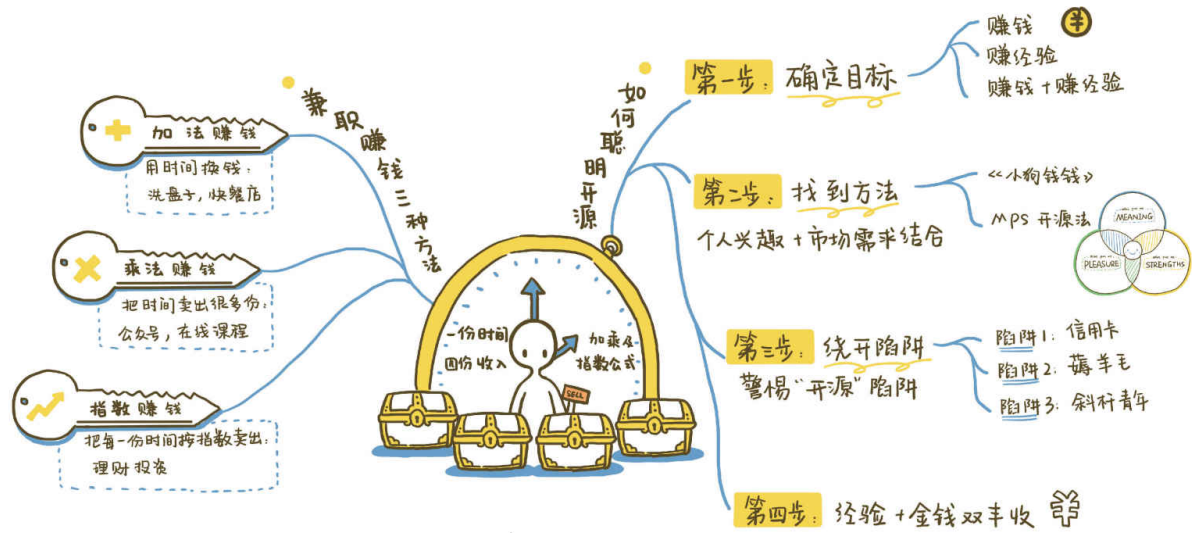
很多人开源的初衷都是基于对钱的需求，这并不用避讳。还记得“吸引力法则”吗？你越想要一件东西，它才会越向你靠拢。这一法则在财富界尤为突出。据《财富》杂志统计，在全世界的富人中，犹太人占50%；超级富翁中，犹太人占1/4。例如，美国股神巴菲特、量子基金创办人索罗斯、美国石油大王洛克菲勒等知名富豪，都是犹太人。然而，犹太人只占全世界总人口的0.3%。为什么这么少的人口却能垄断大部分财富呢？原因就在于：犹太民族是一个以知识和财富

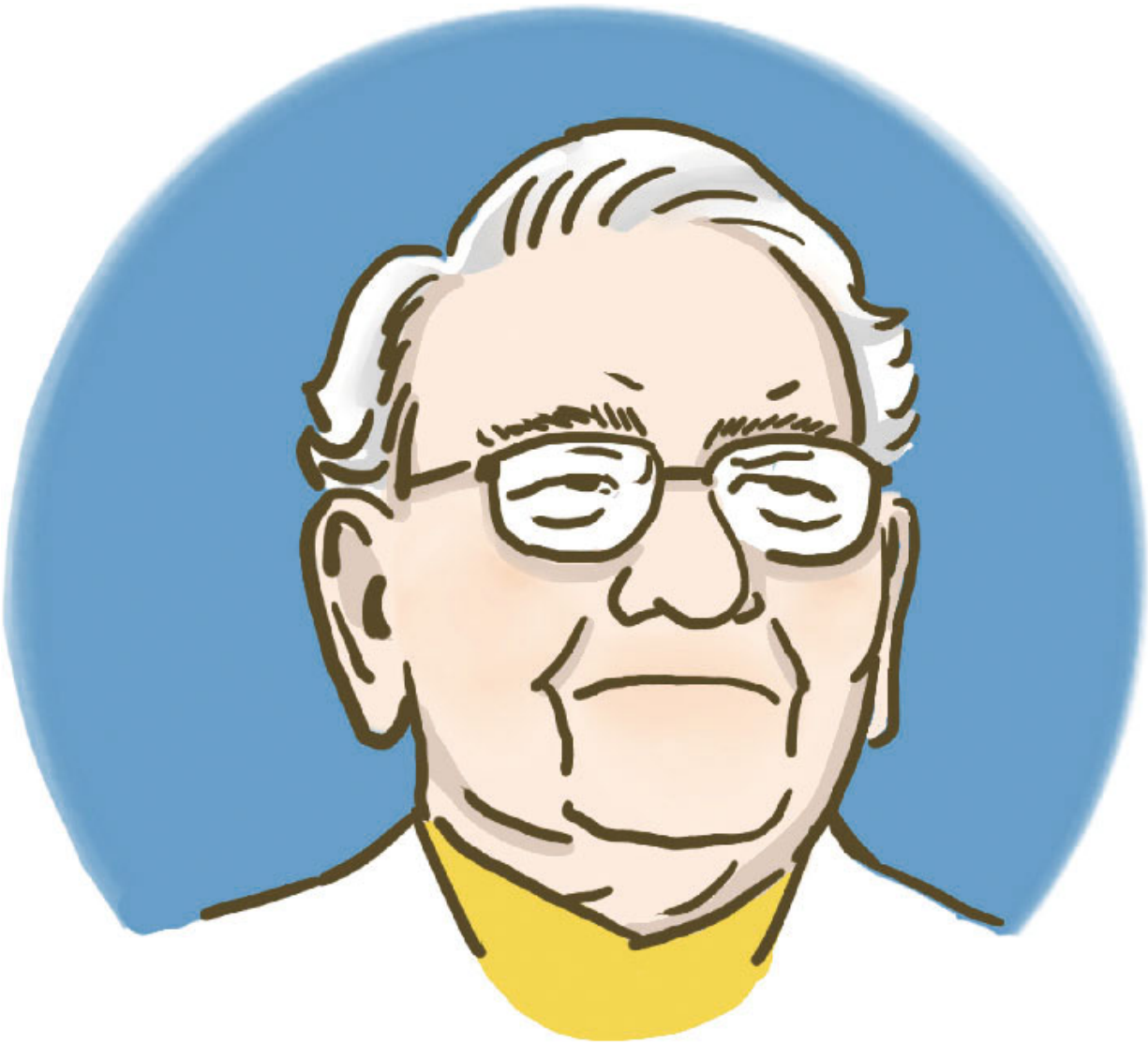
为信仰的民族，他们认为“金钱无姓氏，更无履历表”，所以想拥有钱并不可耻，但也要学会聪明地赚钱。

那么如何聪明地赚钱呢？关键就在于：认清时间的价值。这一节我们分析了开源赚钱的三种方法：加法、乘法和指数法；我们还讲了如何发掘自己的优势和资源，并结合市场的需求，让自己的能力变现。但归根结底，都要认清时间的成本，否则就会容易陷入盲目赚钱的窠臼，纠缠于低价值的事，不仅花费大量的时间，还没有积累到宝贵的经验。

所以，不管是加法、乘法还是指数法，只要你能善用它们，一定可以帮你实现财富积累，让你财富之上实现更多的人生自由！

思维导图知识点复盘





巴菲特

“如果你不想持有一家公司（股票）10年，就不要持有它10分钟。”

第5章 精准择业 投资思维



利用价值投资思维选择工作

“凭感觉”难以拥有“好工作”

对你来说，什么样的工作是好工作？每次给大学生做讲座或是给职场新人培训，我都会问这样的问题。得到的回答通常是：自己喜欢的工作就是好工作；或者能发挥自己长处的，工作起来开心的；或者更直接一点的，薪水高的。

而如果我进一步问：那你喜欢什么工作？你的长处是什么？你觉得薪水多高是高？他们往往会陷入困惑，回答不上来，就和回答“梦想是什么”一样茫然无措。要知道，在选择工作上如果没有一个具体的标准，就很容易丧失目标感，认为什么都好，但似乎什么都不够好。例如，我认识的一个年轻人小强，他就是“什么都想要，又什么都看不上”的代表。

小强一开始觉得在写字楼工作很光鲜气派，于是进了一家公司当普通白领，但一看到网上“煎饼果子月入3万”就觉得心里不平衡。当他听说房产中介赚钱多，就辞了工作去一家中介做房产销售，结果没干满3个月，就觉得每天早上晨会打鸡血式地喊口号太幼稚，每天打电话、发传单太掉价，还是公务员、银行职员这类体面的工作好。于是，他再次辞职，托关系、找门路，进入了一家银行的信用卡部，结果他又嫌每天对着一串陌生号码打电话、推销信用卡既枯燥又没成就感。后来，他又觉得健身教练的工作挺好，琢磨着想去试试……工作没几年却换了好几份工作，小强整天都很“丧”，人不在状态，面试时对于面试官对他过往换工作经历的疑惑，也给不出正面回答。到现在，他还是没搞清楚自己想做什么。

像小强这种没有目标和量化标准的选择结果就是：既白白浪费了宝贵的时间和精力，又错失了积累职场价值和财富的机会。

选择工作就像选股票

那么，到底什么样的工作是好工作呢？该如何去衡量呢？在我看来，找工作跟选股票有异曲同工之妙，需要我们学会价值投资，选出真正有价值的工作。你可能会疑惑：找工作和选股票有什么关系？炒股不是赌博吗？什么又是价值投资？下面我们一一来进行了解。

先说“炒股就是赌博”这种观点到底对不对？其实这种认为股票是赌博的态度和前面小强凭感觉找工作很相似，都是一种轻率的选择。很多人买股票只是因为听别人说“这只股票很好”或者“这家企业会涨，很有前景”之类的传言。但自己对这家企业的业务范围、经营状况、未来发展却一无所知，甚至连股票是什么都不知道，就贸然投入自己的血汗钱，导致最后血本无归。同样，在找工作上很多人也是听别人说什么工作不错就选什么工作，对工作内容、方式等完全不了解，等真正入职之后才发现完全不是自己想要的。

因此，同股市里七亏二平一盈的规律相似的是：很多人怀揣着青春和抱负投入职场，结果工作3~5年，10%的人出类拔萃，20%的人不好不差，而70%的人则相对平庸。有的人甚至过了30岁还没找到方向，纯粹图个温饱而已。

那么，如何选到好工作，让自己避免成为那70%呢？首先，不管是投资还是求职，你都要深入了解对方，知道这家公司的口碑和背景、主要业务及经营情况；其次，明确这家公司的价值如何，对你有怎样的价值，是否值得你选择。

可能你认为这两个建议放在选股票上比较合适，但不适合用来找工作。那你就大错特错了。我和很多创业圈的老板们都探讨过，要判断求职者有没有上进心，只要在面试时提问两个问题就可以了：第一，你了解公司是做什么的吗？（主要的盈利产品和优势是企业能持

续运行的根本)；第二，你了解公司的竞品（竞争对手）有哪些吗？（竞争对手决定企业是不是有竞争力，能不能持续创造价值）。如果面试者回答不出来，那基本可以断定他不会有太强的上进心。

可见，不管是投资股票还是找工作，了解对方不仅仅是保护自己的必须，也是决定自己能否脱颖而出、摆脱平庸的关键。

“好”=价值>价格

了解一家公司是比较容易的，但给一家公司估值就比较难了。如何判断一家企业的价值呢？估值又是什么呢？

估值就是计算一家企业的内在价值。例如，一件成本为100元的裤子售价为150元，100元就是它的内在价值，而150元就是它的价格。如果你知道了它的成本价，就很容易判断自己到底是亏了还是赚了。

在求职市场当中，你选择一份工作，看中的是工作带来的成长、收入、资源、环境等。企业老板之所以会雇佣你，是因为他们看中你的劳动给企业创造的价值高于企业付给你的薪水和其他成本。还记得之前《精准努力》我们引用的话吗？“企业在评价一个人时，最透明、最公平的标准，就是这个人创造出来的现金流量。只有当一个人赚取的利润超过公司为他制定的目标金额时，他的价值才会被承认。”所以，不论是作为求职者的你，还是招聘方的企业，所看重的要素不外乎两个：价值和价格。在职场中的价值和价格主要有以下四种情况。

【第一种】

企业角度：员工的价值（创造的利润）>员工的价格（工资+用人成本）。

员工角度：企业的价值（工资+成长）>企业的价格（员工的时间+精力）。

结果：双赢，企业和员工都很开心。

【第二种】

企业角度：员工的价值（创造的利润）<员工的价格（工资+用人成本）。

员工角度：企业的价值（工资+成长）>企业的价格（员工的时间+精力）。

结果：员工被公司拒绝录用或者解雇。

【第三种】

企业角度：员工的价值（创造的利润）>员工的价格（工资+用人成本）。

员工角度：企业的价值（工资+成长）<企业的价格（员工的时间+精力）。

结果：员工拒绝offer或者公司不给员工升职加薪，员工就离职。

【第四种】

企业角度：员工的价值（创造的利润）<员工的价格（工资+用人成本）。

员工角度：企业的价值（工资+成长）<企业的价格（员工的时间+精力）。

结果：企业和员工互相看不上，无缘。

所以，对于公司来说，只有不断发展壮大，为员工创造更好的条件和机会，才能不断吸引优秀的人。对于员工来说，只有不断成长得更加优秀，能创造更大价值，才能找到更优秀的平台。

巧用逆向思维避免入坑

既然求职和选股票的思路相似，那么如何将选股的方法应用到找工作当中？如何了解和估值才能发现高价值的企业呢？在这里，我们不妨采用查理·芒格的逆向思维法，来盘点大家在找工作和买股票的过程中常犯的3大错误。绕开这些坑，离正确的道路就不远了。这3大常见错误分别是：跟风听说，迷信光环；单一判断，不见全貌；孤注一掷，不留后路。

常见错误1：跟风听说，迷信光环

1. 主要表现：不了解就盲目乱入

跟风听说、迷信光环是很多年轻求职者最容易犯的错误，原因很简单：自己没经验，希望能有仙人指路。例如，我认识的很多大学生一开始择业时，都把银行当作一个好的去处。首先，光鲜亮丽的写字楼看着就非常气派；其次，身边的父母等长辈也支持，他们认为银行

工作稳定、福利高，后半生有保障。可事实上，别人说好就真的好吗？

阿雅同学一毕业就去了银行，她一开始的岗位是大堂经理助理。每天的工作是帮客户叫号，指导客户开卡，同时向客户营销信用卡、基金、保险等产品。她经常一站就是一天，如果没有提成，一个月薪水差不多也就是2200元。后来她转正考核时，主管告诉她没有通过，但是信用卡部门最近在招客服，问她愿不愿意去。当时阿雅一心想进银行，于是想都没想就答应了。从此之后，她便迎来了9个月的打电话生涯，每天对着电脑播出一连串陌生号码，向对方推荐办理信用卡。每天打出大量的电话，但愿意了解的人却寥寥无几。为了完成业绩指标，阿雅开始找身边的家人和朋友办卡，但毕竟数量有限。最后，完不成业绩的阿雅熬不下去了，就此辞职。

一般而言，银行员工分为两种：在编人员和外包人员。虽然两者的薪资待遇相距甚远，但只要是在销售一线，业绩考核压力都非常大，没有一定的社会关系和销售能力根本应付不来。那是不是后台工作就会很轻松呢？确实，后台管理部门比一线营业厅的销售压力要小很多，但正是因为“钱多事少压力小”，一般的工作人员也挤不进去。但进一步分析，就算可以进入这样的岗位，“钱多事少”这种类“养老”工作对你的个人价值而言，真的是好事吗？

无独有偶，在过去，尤其父母以及更上一辈人的眼中，公务员这三个字仿佛自带闪闪金光，一旦进入堪比鱼跃龙门，仿佛从此衣食不愁，但结果往往事与愿违。

小金的老家在一个四线城市，当地没有太好的企业，许多年轻人都选择离开。由于小金是独子，所以研究生毕业后没有留在广州，而

是回到了老家。他听从父母的意见进入税务局当上了一名合同制文员，每天的主要工作就是跑腿、打杂、帮领导写材料。为了能成为正式工，他连续3年参加当地公务员考试，但都在最后面试阶段被淘汰了。虽然小金也多次想离开老家，但一方面放不下父母和家庭，另一方面也觉得以自己目前的能力，可能已经无法应付大城市里快速的工作和生活节奏。现在的小金只能硬着头皮继续做这份月收入只有3000元的“高级打杂”工作，而对于前途却是一片迷茫。

社会在不断地发展，老一辈人的经验或许并不适合未来社会。上面案例里的小金就是因为听从了父母的建议，选择去当公务员，才最终让自己进退两难。想回大城市，能力和经历都已经落伍；想考公务员，但又实力欠缺。这样的求职成本，是不是比投资股票失败还大呢？

有一个可以规避这种问题的方法，就是成为像巴菲特一样的价值投资者——先了解内在价值，再去行动。巴菲特曾说过两句话，第一句是“如果你不想持有一只股票超过10年，那么你就不要持有它超过10分钟”。第二句是“持有一只股票最好的时间，我认为是一——永远”。如果把这两句话套用在求职上，第一句是“如果你不想在一家公司待上1年，那么你就不要在那里待上1天”。第二句是“最好的工作方式是把每一份工作都当作最后一份来做”。

既然价值如此重要，要如何了解一家公司的价值呢？通常分析一家公司，资深投资者会问4个问题：这家公司是做什么的？这家公司赚不赚钱，赚钱的能力有多强？这家公司有没有护城河？这家公司的价格究竟该值多少钱？

第一个比较好回答，稍微在网上一查，或多或少都能知道这家公司的业务。但是后面三个问题该如何判断呢？我们需要知道三个量化指标——毛利率、ROE和护城河。

2. 解决方案：读懂量化指标——毛利率、ROE和护城河

第一个指标——毛利率，这是衡量公司盈利能力最直观的数据。一家公司的收入减成本剩余的毛利润除以收入，所得到的数值即为毛利率，见图5-1。

$$\text{毛利率} = (\text{收入} - \text{成本}) / \text{收入} \times 100\%$$

一般来说，超过30%就属于营业能力比较强了。

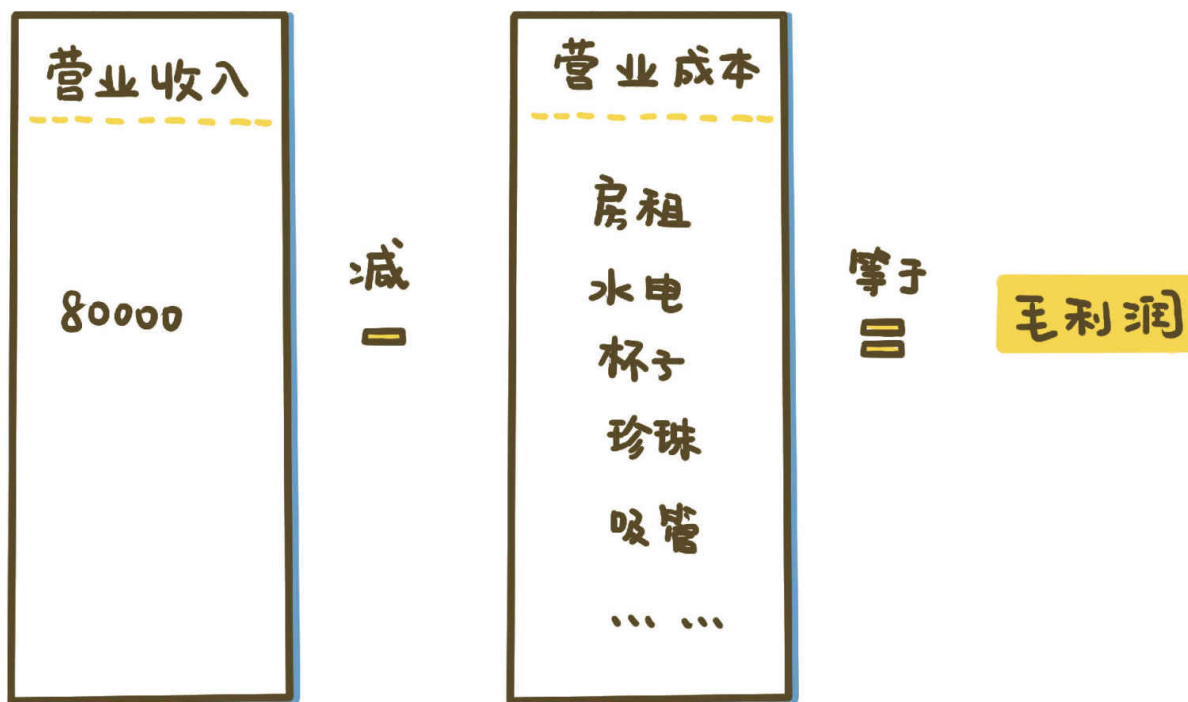


图5-1 毛利率与毛利润

一个企业是否盈利，从很多细节可以判断出来。例如，你同学所在企业逢年过节都有福利红包和年终奖，一年两次调薪机会，而你所在的企业两年都没涨过工资，到了节假日什么都没有，年终奖也不发，这是为什么？其本质是企业的盈利能力不同。企业业绩好，福利自然就好，而企业盈利能力弱，发不起年终奖也就不难理解了。所以想要找到高薪的工作，首先要找到盈利能力强的企业，而毛利率正是判断企业盈利能力的重要数据。

在投资领域，通过认真阅读企业的财务报表就可以看到企业的毛利率，这也是投资人决定是否投资的第一条标准。一般来说，只要毛利率能够超过30%，这家企业就属于盈利能力比较强的企业了。以后判断一家公司，不妨先看看毛利率这个指标。

第二个指标——ROE，这是衡量公司真实收益水平的一个指标。ROE是公司净资产收益率的简称，代表的是一家公司税后利润除以净资产的比率，见图5-2。我们知道，纳税是每一个企业应尽的义务，每一个企业的财务报表里都有税收项。税收是需要上缴国家的，不能算企业的最终收益，所以毛利润扣除税收之后就是净利润。

那么，净资产又是什么呢？还记得我们在第3章提到的个人资产负债表吗？能给你带来收益的财产就是资产，如银行存款、货币基金等，而让你向外拿钱的就是负债，如信用卡、花呗、借呗、房贷、车贷等。资产减负债后剩余的就是净资产了。这个ROE就是用每年的净利润除以净资产的比率，即一个企业依托现有的资产能获得多少收益。巴菲特曾说过：“如果只能选一个指标来衡量公司业绩的话，那就选择净资产收益率吧！”可见它的重要性。

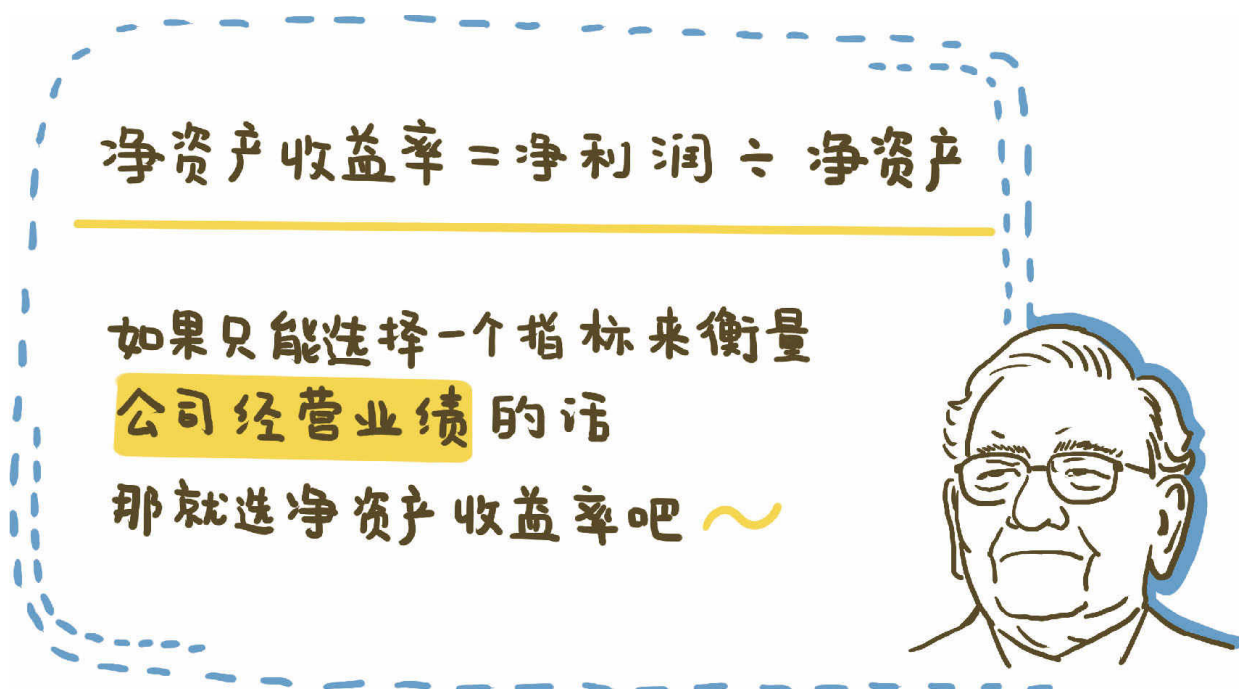


图5-2 净资产收益率的含义

一般来说，连续5年ROE达10%以上的企业，就是一家赚钱稳定的好公司；如果能连续5年达到20%甚至是30%以上，那么可以证明这是一家高速增长的公司，是非常值得你关注的。

第三个指标——护城河，这是衡量公司独特优势的一系列定性分析。如何理解护城河呢？我们知道古代打仗，每一座城池外面会挖一条河流，以保护城池不被外敌入侵。商场如战场，如果一家公司没有自我保护的护城河，那么随着其他资本的入侵，这家公司的利润迟早会被同行瓜分。只有为自己的公司构建出一条又宽又深的护城河，才不会轻易被别人取代。

真正的护城河可分为5种类型：无形资产、转换成本、网络效应、成本优势和规模效应，这是企业长期盈利的有力保证，见图5-3。如果你想投资一家公司或者想进入一家公司工作，不妨看看这家公司有没有这5种类型的护城河，由此可以知道它在同行业中的地位。

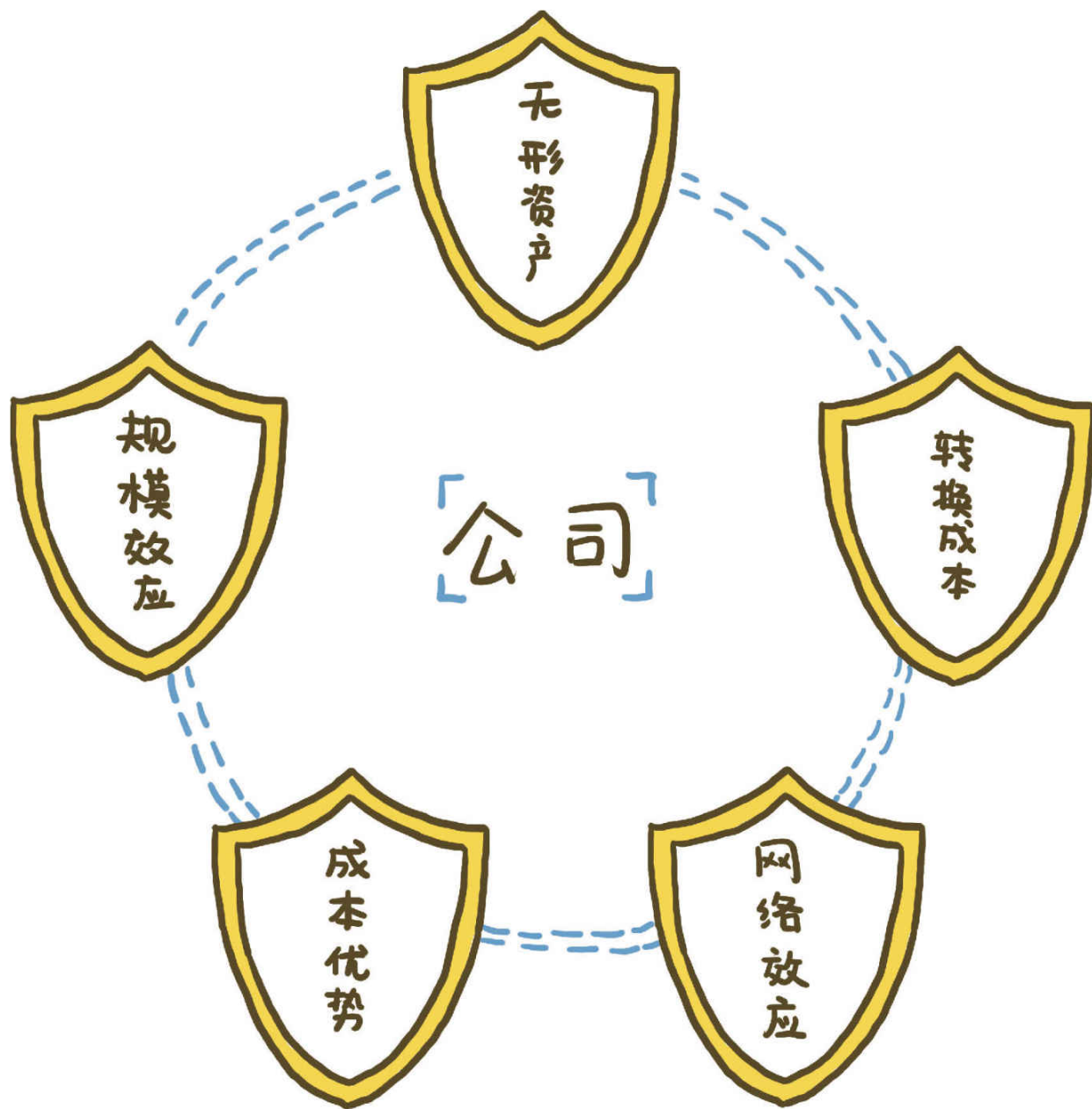


图5-3 护城河的5种类型

1) 无形资产护城河，它包括品牌效应、专利保护、政府授权等。例如，一提到可乐，你肯定会立刻想到可口可乐和百事可乐，其他品牌可能就说不上来了。早几年有一种“非常可乐”，只流行一两年就销声匿迹了，原因就是可口可乐和百事可乐的品牌护城河太强了。

2) 转换成本护城河，最典型的就是银行业。例如，你会把之前的银行卡全部停掉，换一家新的银行开户吗？估计很少有人会。首先，去新的银行开户很麻烦，要花费很多精力和时间，光是排队就让人头痛；其次，如果你停掉之前的银行卡，就意味着只要与银行卡有关联的业务都需要更换，如绑定的水电费、工资卡等，这些就是你的转换成本。拥有转换成本护城河的企业也就拥有了更高的议价能力。

3) 网络效应护城河，典型的如微信、支付宝。为什么现在大部分年轻人经常使用这两种支付方式，甚至出门都不带钱了呢？因为大部分的商家都支持这两种付款方式。大部分商家之所以都支持是因为大部分人都使用微信或是支付宝。这就是网络效应，越多人用就越便捷，越便捷使用的人就会更多。

4) 成本优势护城河。我们举个具体的例子：美国的西南航空公司最大的优势就是全美机票价格最低，它之所以可以做到全美票价最低，最主要的原因是它的成本非常低。西南航空公司从飞机餐、飞行时间、机场选择等系列环节把控成本。如果竞争对手想复制，就必须放弃原本的经营策略，最终得不偿失。正是因为西南航空的成本优势，才一直有稳定的客源，可以薄利多销。

5) 规模效应护城河。很多同学喜欢玩手游，如腾讯的“王者荣耀”等。为什么腾讯可以不断开发新的游戏呢？因为腾讯有庞大的用户规模。游戏的研发成本是巨大的，把游戏销售给越多的玩家，分摊到每个游戏中的开发成本所占的比例就越小，利润也就越高。而小公司没有这么大的用户群体，无法更好地分摊研发成本，所以无法做到不断开发新游戏。在资本市场中“强者愈强，弱者愈弱”就是这个道理。

作为投资人，我们的使命就是发现有护城河的企业，在适当的时候买入它的股票并持有，等待享受公司源源不断地分配利润；作为求职者，我们的目的同样是发现有护城河的公司，在机会来临的时候成为它的一分子，和公司一起快速成长，创造美好未来。

所以，无论是投资还是求职，都要认真分析自己中意的公司。不要只是道听途说，而是踏踏实实做好调研，了解公司的效益、优势和竞争力情况。当这些因素都分析清楚了，再根据自己的实际情况做出客观、理性的决策。

常见错误2：单一判断，不见全貌

1. 主要表现：只看表面收入或是单一指标

现在很多年轻人求职非常突出的一个特点是：只关注应聘公司给出的薪资。假如A公司给的薪资比B公司少了100元，那就不会考虑A公司，甚至不了解工资后面的五险一金、加班费、时薪等隐性收入或者隐性成本。前面我们已经探讨过，即便是别人口中“钱多事少离家近”的工作，也并非真像传说中那样美好。任何一项工作都不会只有光鲜亮丽的一面，背后往往都有不为人知的付出和代价，没有绝对完美的工作。

小陈是一名学生干部，大学毕业时参加了很多招聘会，也面试了多家公司。但挑来挑去，许多公司都入不了他的法眼：公司太小、薪水太少、偏远一线、职位太低……选来选去，他最终选择了到某讯飞企业的营销部门做销售。当知道他签约到该公司时，大家投来的羡慕眼神让他很是陶醉。但这样的陶醉感没过多久就烟消云散了，且不说独自一人在合肥的生活成本，光是销售工作的压力就让他喘不过气

来。互联网公司竞争激烈，上司对销售的考核最关键的就是业绩指标，而小陈不过是个刚刚走出校园的大学生，缺乏社会关系和工作经验，销售业绩一直徘徊在后3位。上个月，上司告诉他，“如果业绩再上不去，你就主动辞职吧。”面对每月大几千的房租和高额生活费用，小陈感觉有点欲哭无泪。

互联网公司是近年来应届生求职的热门选择，仿佛只有进了腾讯和阿里巴巴才算是学有所成。事实上，这样的公司并非适合所有人。往往竞争越激烈的公司，工作压力越大。之所以能取得备受瞩目的成就，基本都是公司员工长年累月拼命工作换来的，有时候身体和精力都处于长期超负荷运转状态。

选工作是一门技术活，不但要了解不同行业、不同公司的主营业务、利润指标以及员工的福利待遇，还要知道自己要从事的岗位主要工作内容是什么、工作强度有多大、工作压力有哪些。同时还要认真考虑这份工作对你的个人成长和职业发展到底有哪些裨益。这么一看，分析一份工作好像很复杂，这里推荐一个方法——三维分析法，并以小辛为例，从行业、岗位、待遇三个维度使用三维分析法判断工作是否适合自己。

2. 解决方案：擅用三维分析法

小辛毕业时拿到了多个offer，他比较心仪的有两家：一家是中铁集团的某路桥建筑公司，一家是当地知名的民企。这两家单位对他也都非常重视，特别是那家民企的老总，甚至承诺让小辛直接做总裁助理。小辛犹豫不定，就找到自己的导师商量。导师让他分别到这两家企业去考察一下，看看各自的优劣势再做选择，小辛听从了导师的建

议。到企业考察之后，小辛毅然选择去中铁集团的路桥建筑公司工作。

导师问他原因，他说出了三条理由：第一，岗位。路桥公司平台大、项目多，特别是目前承接的很多项目是国外工程，对个人的能力提升大有帮助。而那家民企则不同，虽然可以直接做总裁助理，但大多数工作的性质是跑腿打杂，从长远来看不利于个人发展。第二，行业。路桥公司的收入虽然低一些，但锻炼机会多，只要做好了项目，向上升迁和发展的机遇非常多。反观民企，虽然总裁助理的岗位比较光鲜，但职业发展的空间并不大，更危险的是以后再更换工作都比较难。第三，待遇。路桥公司的社保齐全，不仅有正规的五险一金，而且出国做项目还有额外的保险和医疗保障。而民企虽然薪水略高一筹，但保障相对不完善。无论是医疗还是养老保险都是当地的最低标准。通过这样的考察比较，小辛最终选择了路桥公司。现在的他已经成为非洲项目的负责人，虽然远离故乡和家人，但他觉得自己的工作很有意义和成就感。

无论是投资还是找工作，首先必须要做到的就是多方比较、知己知彼。那种只看到薪水高就万事大吉的选择方式，一定会给你带来许多意想不到的烦恼。而像上文中的小辛，没有被高薪和总裁助理的头衔所诱惑，而是从行业、岗位和待遇三个维度多方考量，认真考察了公司的优势和劣势，弄清楚了公司的成长性，了解了自己在公司中的发展前景和职业道路，同时还对薪水之外的隐性福利进行了比较，最终做出了理智的选择。

当然，你或许会问“如果两个公司各有千秋，如何分析呢？”例如，两家公司都不错，一个是大公司，有名气、稳定但成长空间可能有限；一个是小公司，没名气但成长性好，这种情况要如何抉择？

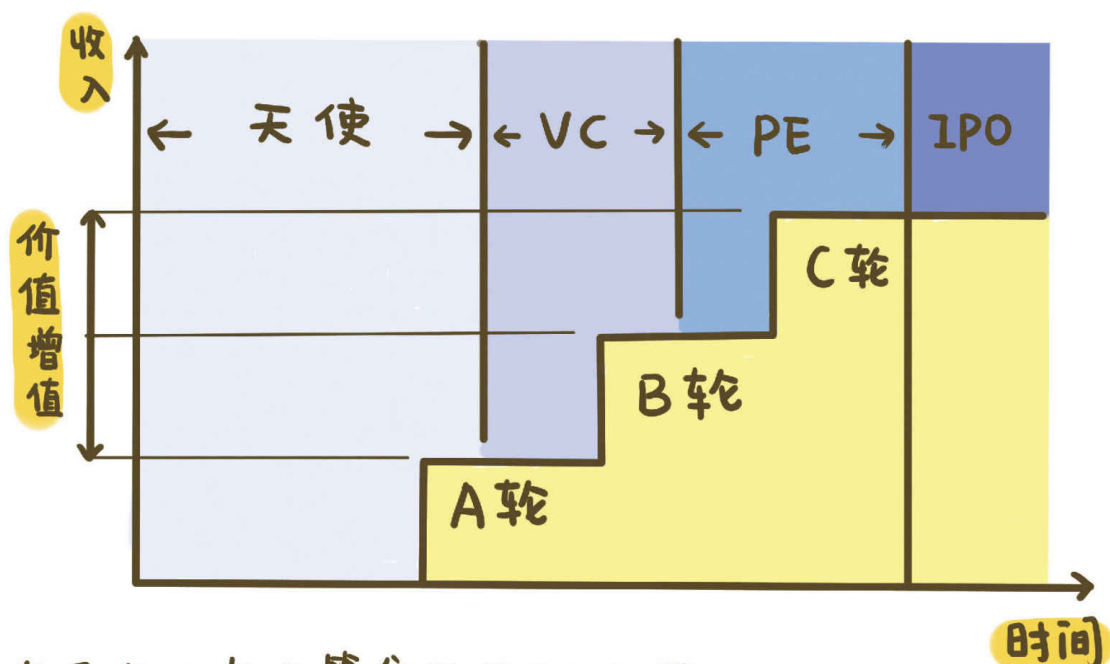
3. 延伸问题：选择大公司还是小公司？

通常求职者们最关心的无非是两点：一是当下的薪水，即每个月的薪水和五险一金等；二是未来的薪水，即成长空间、升职加薪，期权变现等。目前，根据求职者找工作的实际情况，可以分成“当下”和“未来”两个派别：前者是“铁饭碗派”，以国企、央企或有国资背景的传统企业为代表；后者是“新型行业派”，以新媒体行业、互联网行业等为代表。

下面对这两派的优缺点进行简要分析。“铁饭碗派”代表的是经营成熟的大公司，这类企业岗位分工明确、流程清楚、各项福利完善，如五险一金、过节费、年终奖、员工食堂和住宿等。根据前面的指标判断，就是毛利率低、ROE稳、护城河深。而缺点也很明显，这些企业的岗位分工非常明确，几乎是一个萝卜一个坑，你很有可能成为其中的一颗螺丝钉。相应地，升职和成长速度也相对缓慢。

而“新兴行业派”代表的是快速成长的小公司，企业资历较短，一般不超过5年，这类企业的岗位设置比较灵活，没有标准的流程，人员晋升空间大，同时工资不稳定。这类公司的特点是发展步伐较快，利润增加幅度大，而且前景通常比较乐观。如果你加入一家创业公司并有幸做到它融资上市，还有可能拿到期权变现，一朝实现财务自由。当然，如果不幸，一个浪潮过来，死得最快的也是创业公司。可以说，一朝是天堂，一朝是悬崖。

我们可以看看一家创业公司逐步做大的路径，见图5-4。从天使轮、A轮、B轮、C轮融资到最后的IPO上市，可以说每一关都是一个坎，能走到最后的公司少之又少，哪怕走到最后，还能长远发展下去也并不容易。所以，选择工作即是选择人生，一定要提前想清楚。



融资是企业资金筹集的行为与过程

天使投资 → A轮 (1轮) → B轮 (2轮) → C轮 (3轮) → IPO

图5-4 企业融资路径

如果你的目标还没有那么清晰，或者你的职场经验有限，不确定自己适合大公司还是小公司，那么建议选大公司。（说明一下，这里说的大公司是相对于小的初创公司，如工作坊、工作室而言，有很多创业公司虽然小，但是运营已经非常成熟，这也属于大公司。）那么，为什么会建议你选择大公司呢？

首先，在大公司工作，你的简历会比较好看，这个是实实在在的好处。如果你在一家不知名的公司，虽然岗位写着某某部门管理者，但面试下一家公司的时候，人力资源不会在意你的级别，而是关注你们公司是做什么的，你具体能做什么。如果你去的是一家知名的大公司，例如，你曾经在建设银行当客户经理或者在四大会计所做过审计，那么人力资源一看就会非常清楚，不用详细问也会对你的能力有

些认可。这就是为什么大公司的岗位评级非常重要，而小公司的评级根本没人关心，两者的差别就在于市场的含金量不同。

其次，大公司一般都有一套成熟的新人培训体系，这对于职场新人来说非常难得。通常，新人培训包括企业文化、职业素养、业务流程等，对于新人建立初步的职场框架非常有用。而对于一些初创的小公司而言，时间就是金钱，在培训上花费时间就太奢侈了，只能让你自己“野蛮生长”。

我的第一份工作是公务员，第二份工作是咨询公司，我自己也多次创业，但我并没有觉得自己在职场上（在理财上或许有）走过多少弯路。因为之前的大公司工作经历，不论是在人脉、公司架构、眼界格局上，还是在心态、工资积蓄上，都给了我丰富的经验和资源。

所以，优先考虑大公司而不是初创公司，不仅仅是为了前途，也是为了自己的“钱”途。

常见错误3：孤注一掷，不留后路

1. 主要表现：执拗死磕，耗费光阴

在找工作时，还有一些人容易犯一个错误，即孤注一掷，不留后路。无论是自己的决定还是家人的建议，只要认准了某个职业或者某家公司，哪怕付出巨大代价也要去，绝不肯“曲线救国”或者“半路调头”。

这很像在投资市场里，有些人买的投资品亏损了，并且前景并不乐观，但是还死扛着不肯退出，希望能有奇迹发生，最后往往是损失越来越大甚至不可挽回。在求职领域中，这也大有人在。

小张的父母对公务员有种近似于执着的好感。小张从大学毕业时，父母对她唯一的要求就是必须考公务员。而其实小张的理想是上完研究生后能留校成为一名辅导员，但她拗不过父母的决定，大学毕业后就回到了家乡，开始积极备考当地的公务员。也许是她内心抗拒或准备不足，连续两年连笔试都没有通过。小张受到了巨大的打击，对复习备考更加提不起精神，第三年依然没有通过。父母一开始还能好言劝解，后来就开始指责训斥她，认为她白白浪费时间，这么大了还在家里啃老。小张也想先找个工作干干，但父母又担心她不努力复习更无法通过考试。一家人处于矛盾纠结中无法自拔。

事实上，无论公务员还是企业员工，其根本都是通过为社会创造财富谋求个人的发展。任何人用了十几年的时间完成学业后，首先应该做的是脱离父母的养育，独立到社会中拼搏，为自己挣出一席之地。如果过于执着某个行业或者职业而导致无法就业，对个人和社会而言都是一种巨大的浪费。所以如果你无法找到一份各方面都相对满意的工作，我也有一个实实在在的建议——先就业，再择业。先拥有一份工作，可以养得活自己，让自己先进入社会，完成从学生身份到职场身份的转变，再进行横向对比，寻找自己喜欢或者更适合的工作。

现在社会上有一种“慢就业”观念，大意是毕业以后与其做一份不合适的工作，还不如干脆不工作。更有甚者干脆一毕业就完全靠父母的资助度日。2017年被曝光的某48岁海归男，毕业后不工作，一直靠80岁老母亲的养老金度日。这样的案例虽然属于极端情形，但在现实生活中长期不就业依赖父母的情况却并不少见。无论是盯住某个职业不放，还是一定要办成自己的公司，这种对于职业的偏执，其实跟希望通过买彩票一夜暴富一样，都是一种不可取的赌博行为。

每个人都渴望成功，也都希望自己拥有美好的未来，但一定要记住，条条大路通罗马，千万不要将时间和精力都耗费在一条路上。

2. 解决方案：设立安全边际，尝试“曲线救国”

可能看到这里，有的读者会有疑问：难道梦想就不应该坚持吗？不是鼓励坚持自己、追求自我吗？没错，但我并不是鼓励你向现实妥协，而是希望你能看到达成目标有很多方式，需要一个过程。当你暂时和目标有一定距离时，这两个建议或许能帮助到你：一是给自己一个安全边际；二是曲线救国。

在投资世界里，只有当价值被低估时才存在安全边际或安全边际为正，当价值与价格相当时安全边际为零，而当价值被高估时不存在安全边际或安全边际为负，见图5-5。例如，我看好一只股票，目前它的价格是20元，而我通过分析，判断它的实际价值应该值23元，那是不是意味着价值高于价格，我就应该买入呢？未必。这需要看我的安全边际是多少元。如果我的安全边际是2元，那么我的安全价格是 $23-2=21$ 元，价值高于此时的价格20元，就属于被低估，值得投入；如果我的安全边际是5元，那么我的安全价格就是 $23-5=18$ 元，也就是说，如果它的价格超过了18元，就超过了我的安全边际，不值得投入。

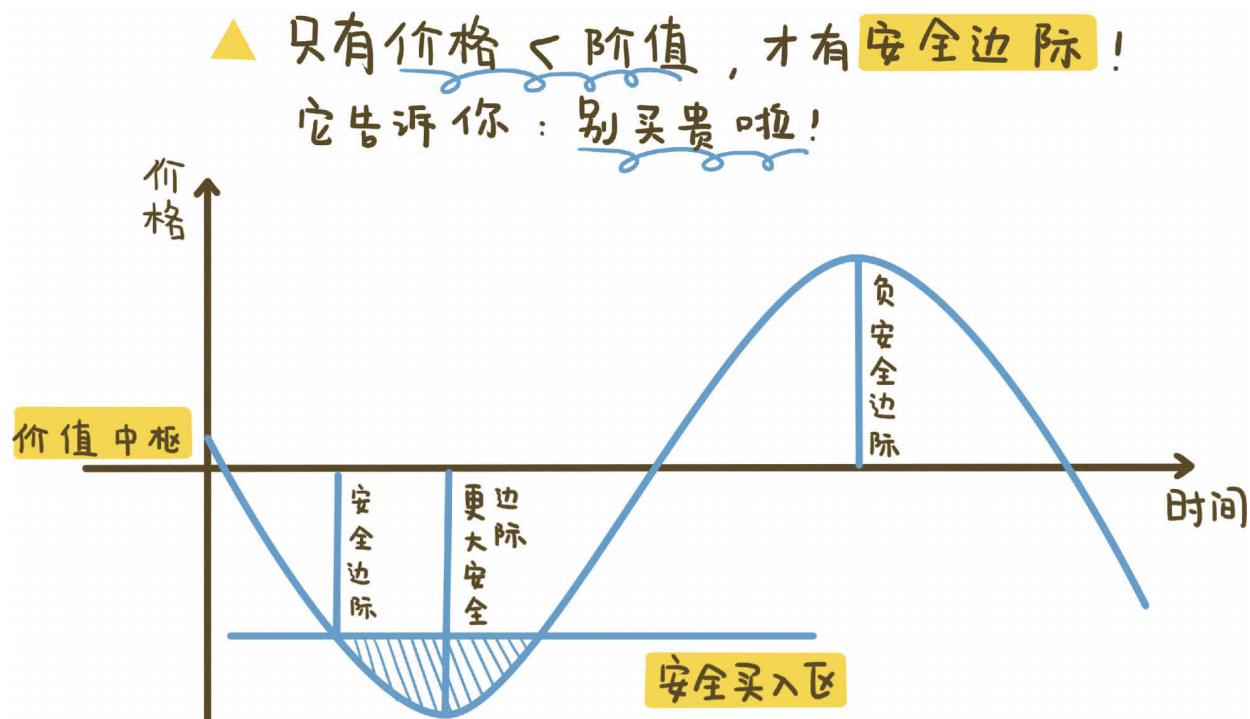


图5-5 安全边际

对于求职来说，你就是最宝贵的资产，你的青春、激情、体力、能力都是本金。如果遇到自己喜欢的选择但目前对你来说价格“太贵”，不妨参考安全边际的方法，给自己一个空间进行“曲线救国”。即在充足的安全边际之内，提升自己的个人能力，不断增强和目标事业的匹配度，最后实现目标。

我同事的大学同学小佳，她的目标是进入腾讯做市场工作。可我们都知道，腾讯是一家好公司，就算买腾讯最小单位的股票都需要几万元，去这家公司工作，价格要求就更“贵”了。

小佳在大学毕业之后，并没有执着一定要进腾讯，而是先接受了尼尔森（全球著名的市场调研公司）的offer，让自己进入职场可以独立生活。尼尔森属于乙方，工作并不轻松，她要经常加班到晚上10点以后，而且税后收入只有4000多元。小佳有意积累自己的工作经验，

并且在奋斗的过程中认识了很多志同道合的朋友。与此同时，她并没有放弃目标，而是定期向腾讯投简历，但腾讯几番都拒绝了她。

后来，小佳又换了两份工作并有机会进入华为，仍是做市场调研。工作1年多之后，她之前的同事入职腾讯，向部门领导内推了她，最终小佳成功进入腾讯，进入喜欢的公司做着自己喜欢的岗位，收入也比刚毕业时翻了4倍。

如果你有特别明确的愿望或工作目标，但是现在这份工作对你来说太“贵”，难以实现，你不妨学习小佳，先给自己找一个安全边际——拥有一份工作，养活自己；然后“曲线救国”——积累经验和人脉，不断提升自己的能力，逐步接近心仪的岗位，最终达成自己的目标。

前文我也提到过，我大学毕业后第一份工作是公务员，干了几年后觉得这份工作不适合自己的，就去读MBA。MBA毕业后，我进入一家咨询公司工作，积累了大量知名公司的案例和咨询经验，然后又进入到NGO组织中从事了几年公益工作。在这个过程中，我在经验、人脉和视野上都得到了充分的历练，最后自己创业也是水到渠成。

我相信，虽然通向成功的道路并非直线，但中途的经历一定会帮助我们更加靠近梦想。成功的形式可能不同，但背后的规律都是相通的。

股神巴菲特曾经说过：“投资的第一条准则就是保证本金安全永远不要亏损；第二条，请参考第一条。”工作也是你的投资，而且本金是你自己本身，这比金钱要昂贵得多，所以求职一定要切记：不要亏损，不要一条路走到黑。给自己留有安全边际，保证自己有足够的时间去自我提升，最后终究可以曲线救国，实现最终目标。

创业思考之精益创业

我的创业经历

讨论了关于择业和就业的常见情况，或许有的朋友会问：我不想给别人打工，我想自己创业，可行吗？我们先来看看小刘的经历。

小刘非常想拥有自己的公司，这是他一直以来的梦想。所以在毕业季大家都忙着找工作的时候，他就开始动员父母投入一些资金让他自主创业。父母一开始并不赞同，认为创业风险大、资金占用多，不适合年轻人。但经不住他三番五次的央求，父母还是动摇了。于是小刘拿着父母给的20万元，兴致勃勃地开始创办自己的咖啡店。原本他以为20万元足够应付店面租金、装修费以及前期设备等费用，没想到租店面就花了十几万元，装修花费更是如流水一样，20万元根本就不够。没办法，他又去找父母和亲朋好友借钱，花了接近50万元才把咖啡店开起来。但他是新手，在运营方面毫无经验，在经营上困难重重，最终因入不敷出，勉强支撑了半年就经营不下去了，近50万元的投入都打了水漂。现在的小刘，想找工作又觉得没面子，以前的同学大部分都在岗位上做得得心应手了，不找工作又不愿在家里听父母唠叨。他每天浑浑噩噩，除了跟朋友泡吧就是上网打游戏，更恨不得能一夜暴富，好让别人都刮目相看。

当然，这并不是说创业都会像小刘这样以失败告终，也不是劝你放弃创业的梦想。其实，每个人的脑海里都会有过创业的想法，想经营一家格子铺，想成为一家客栈的老板，想拥有一份自己的事业，不用按时上班打卡，不用挤地铁公交，不用看老板脸色……

可创业是否真的和自己想的一样？我曾经开过培训公司和设计小店，也曾参与创建NGO组织，创立的长投学堂到目前也有8年了。在这里，我想和你分享我创立长投学堂的经历，也许你会对创业有不一样的认识。

在公司创立初期，我们只有3个员工，也是最早的3个股东，即我、我的先生小熊和小熊在巴克莱银行的同事小罗。

创业第一年：我还在NGO组织任职，兼顾两边的工作，小罗也还没辞职。刚创立初期，我们没有自己的办公室，我的先生小熊每天开车20分钟去浦东图书馆办公，中午就在图书馆食堂吃饭。

创业第二年：小罗从原公司辞职，在自己租的房子里办公，小熊依然在浦东图书馆办公，我仍在NGO组织任职，兼顾两边。这时，我们有了一些兼职的程序员和营销人员，每周借用我在NGO的办公室开会，有时候还得偷偷摸摸的。

不久后，我怀孕了。考虑到宝宝出生之后那套小房子不够住，于是我们在离家不远的地方租了房子，把原来的房子空出来，并招到了两个全职程序员。小罗和两位程序员在原来那套房子里办公（两个程序员现在还住在那里），小熊继续去图书馆上班，我在怀孕期间继续做长投的营销工作，并兼顾在NGO组织的工作。

创业第三年：长投的净利润已经足够养活整个团队，并维持我们3位股东的日常生活了。如果算上投资收入，我们已经舒服地财务自由了，但我们觉得不能止步于此：一方面，已经取得的成绩让我们更加自信；另一方面，野心驱使我们想做得更多。

创业第四年：公司已经逐渐步入正轨，我正式从NGO辞职，扩大全职工作人员的队伍。2015年的3~6月，我们大约招聘了20个员工。招聘网站的工作人员激动地问我们是不是融资并开始大举招聘了。其实并不是，我们找了一个别墅用来做办公室，因为租金费用低、离家近，一些外地来的同事还可以住在里面，节省成本。后来公司渐渐做大，到了2018年，公司完成A轮融资，融资1个亿，进入高速发展阶段。

在我们创业的第二年，我的另一个朋友也创业了。当时他的业务还没开展，就在不错的商务区里租了一间不小的办公室，买了崭新的桌椅板凳，做了一个超棒的前台，然后就没有然后了。因为他没有控制成本，几乎花光了所有积蓄，创业就此结束。

回顾这8年的创业，我认为一个创业公司要具备两个条件才更容易生存下来。这两个条件分别是：执行力和MVP原则（精益创业），这也是我特别想让有创业想法的朋友们关注的两个方面。

创业成功法之一：执行力

要想创业，首先必须要有高强的执行力。归根结底，执行力就是一个人的行动力。生活中有太多人想法很多，每天他们脑袋里都装着几十个好想法、好主意，但日复一日、年复一年，他们永远只是在想，却从来没有开始做。没有行动就永远也不会有结果。

怎样才能提高自己的执行力呢？很多人有创业的想法，却总是苦于无从下手，这也许不仅仅是执行力的问题，而是解决方式的问题。解决的办法就是我下面要介绍的MVP精益创业法。

创业成功法之二：MVP精益创业

MVP精益创业的理念来源于美国企业家埃里克·莱斯写的《精益创业》。这本书是我逢人就推荐的书。什么是精益创业呢？比较专业的解释是指开发团队通过提供最小化可行产品获取用户反馈，并在这个最小化可行产品上持续快速迭代，直到产品到达一个相对稳定的阶段。这么说听起来比较复杂，我们来看两个简单的例子。

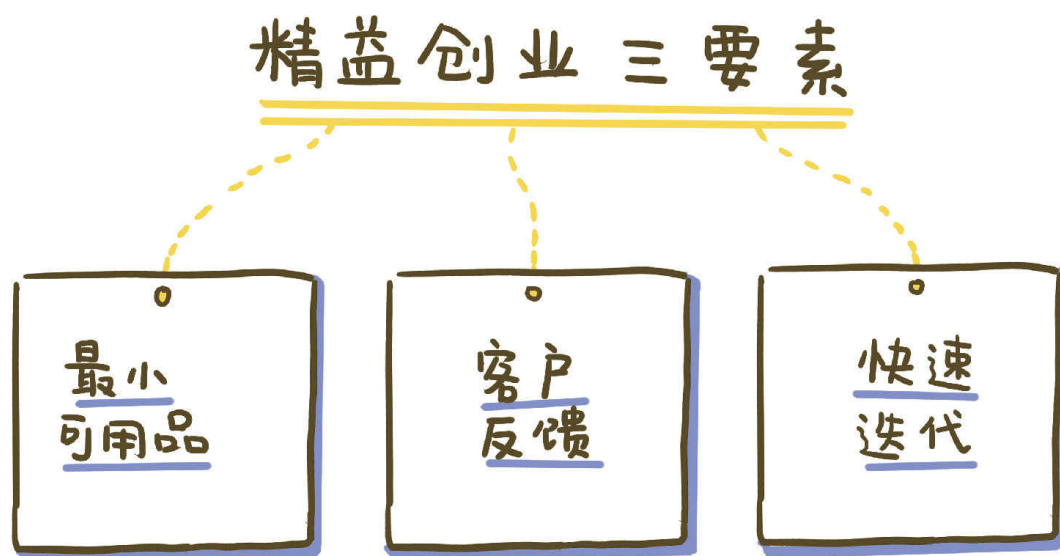
例如，你想做微信公众号内容创业，不妨自己先开一个公众号，先在亲朋好友中传播，收集反馈。如果做得好，优质的内容会自带传播量。下一步，你就要根据评论留言不断调整内容，让内容越来越优质。有了持续不断的优质内容，就可以找一些大V公众号帮你进行宣传，让更多的人可以看到。当流量起来了，你就可以主动找一些符合公众号调性的广告商进行广告植入，一方面赚取广告费，另一方面也在提升公众号的商业价值。

无独有偶，如果你想开发一个小程序，你可以先设计一些图片（尽量和你想做的小程序界面一样），然后把这些图发给身边的朋友，让他们提提意见，并且准确描述这个小程序的功能，细心收集他们的反馈，看看有多少人愿意用，做好前期铺垫和市场调查。再根据大家的反馈对小程序的内容进行修改，并将修改后的小程序推送给身边的人进行试用，然后再根据大家试用反馈进行再次修改。直到用户报告出来并达到满意效果后，就可以推向市场了。

这就属于精益创业，里面包含三个工具：“最小可用品”“客户反馈”和“快速迭代”，见图5-6。如果你怀揣着一个创业梦，建议你用“精益创业”方式展开。不管是生活还是创业，精益创业都是一种非常好的方法。它的优势就在于：

第一，成本低。我在创业的时候并没有一开始就辞职全部投入，而是保证有固定的现金流（NGO的工资），这样即使失败了我的损失也不算大。要知道，创业公司一开始能存活下来非常重要，所以你一定要保证有稳定的现金流。我甚至建议你先找一份稳定的工作供日常开支，在业余时间尝试创业。

第二，快速收到反馈。在创业前期，产品未进行市场检验前，如果能得到身边人的检验是再好不过的事了。这可以让你对产品有一个大致的预期，如此下来再决定要不要继续。



MVP: (Minimum Viable Product): 最小可行化产品

图5-6 精益创业三要素

第三，快速迭代。因为投入少，所以你可以反复尝试、快速迭代。这样即使一个想法没有成功，还可以不断改变和更新。千万别说创业就把自己的全部积蓄或者父母的积蓄孤注一掷，这样若是失败，代价实在是太大了！

打造个人职场护城河

前面的内容介绍了如何挑选公司、如何避开工作选择中的坑以及什么样的行业或企业更加适合刚工作的年轻人。相信通过前面的阅读，你应该已经明白了求职时应具备的技巧和方法，但这并不是全部。求职不是一个人的事情，而是用人单位和应聘者之间的一种互动，需要双方共同努力才能成功。如果只是自己看好了某个企业，但自己的实力还不够，达不到企业的要求，也无法顺利胜任。

这一节我们就主要来谈谈如何打造个人的核心竞争力，筑造个人的职业护城河，让企业主动找到你。还记得我们之前分析公司的五个护城河吗？它们分别是无形资产、转换成本、网络效应、规模效应以及成本优势。延伸到个人价值上，我们可以从以下三个角度去打造个人职场护城河。

个人职场护城河之一：无形资产

对于一家企业来说，无形资产代表的是不属于企业实体形态的非货币性经济资源，如商标、专利等。无形资产的价值越高，这家企业就越容易受到社会的青睐。对于一个刚进入社会的年轻人来说，无形资产并不是有形的薪酬，而是无形的职场货币，包括个人的职业素养、责任感和专业信誉等，这对于一个人未来的发展至关重要。

通常在公司招聘中，尤其是招聘高管或者职位比较高的岗位，有一个非常重要的环节，叫作“背景调查”。这个环节正是企业用来了解应聘者无形资产的方式。你可能会这样的经历：应聘一份新工作时，人力会让你填写表格，其中过往的工作经历上有“证明人”一栏，并且需要你提供联系方式，这有什么用呢？第一，是为了确认你

的简历不造假。毕竟工作经验对于公司判断你是否适合岗位是一个很关键的参考指标。第二，通过联系证明人，可以了解你过往工作经历中的无形资产，判断你的“职场货币”是高还是低，这是背景调查的重要环节。有的人工作经验很丰富，业务技能也熟练，但是如果在团队中跟同事相处矛盾重重，或者毫无团队精神，不顾忌他人感受，甚至有才无德，在商业道德上出问题，那么这些通通都会减损其个人无形资产。这样即使经验再丰富、再有能力，公司也不愿意聘用。

所以，一定要重视并珍惜自己的无形资产。职场是一个圈子，持续打造个人品牌，才能让自己职场的护城河越来越宽、越来越深。

个人职场护城河之二：转换成本

转换成本对我们个人成长而言就是五个字，即不可替代性。它主要体现在以下三个方面。

第一，拥有不可替代的资源。这个资源可以体现在人脉、资本或关系上。

我的一个学员是一家企业的内勤，工作8年，当地所有的酒店、旅行社、会展公司和她都建立了良好的合作关系。即使在旅游旺季的时候，有客户来出差订不到房子，她仍然有本事协调出酒店客房，让客户踏实入住。如果公司要开会，只要提出需求和预算，她很快就能提供性价比最高的会议场地，而且还能申请场租折扣，比用搜索引擎还省时高效。虽然职位不高，但是公司的销售同事都认为离不开她。这就是她相对于别人具有的不可替代性。

第二，拥有不可替代的成本，如公司培养你的成本（包括时间成本和金钱成本）。如果公司花费了金钱和时间培养你，那替换掉你的

成本也会随之增大，自然也就不会轻易让你离职。

例如，这些年发展迅速的新媒体行业，入行门槛并不高，月薪5000元会排版和复制粘贴的编辑在人才市场上比比皆是。假如月薪5000元的编辑辞职了，一周以内公司必定能招到新人上岗，就算找个新手从头培训，也不过一个星期就能上手。可如果是资深主编，有持续创作阅读量10万+爆款文章的撰稿能力，公司想要换掉再找新人，就不是一个星期和简单的培训就能搞定的。即使找到了能力相当的人才，也需要几个月到半年的磨合期，甚至还有可能彻底打乱整个团队工作节奏，影响品牌形象。这些都是转换成本，也是你对于公司的不可替代性。

第三，拥有不可替代的价值，即你能给公司创造的未来价值。这一点很多人会忽略，因为大多数人只看过去和眼前，看不到未来。如何判断自己的未来价值呢？要看自己的成长空间。

创业公司需要融资的时候，投资人会对创业公司进行估值。估值不仅仅是看这家公司当下值多少钱，更看重这家公司未来的价值和增长空间。毕竟创业公司充满了不确定性，眼前的可见资本只有几个人、若干桌椅板凳和电脑，如果市场空间不大，动辄上亿的资金只能打水漂。

延伸到个人身上，这个估值空间就是公司离开你，未来可见的损失。例如，一家公司的两个基层员工，一个是刚毕业的职场新人，年轻、爱学习、愿意吃苦；另一个虽然在公司工作30年，但却是得过且过的“老油条”。即便两个人当前看似做的是一样的工作，创造的价值相差无几，但可以判断：前者的未来价值更高，不可替代性也更高。

个人职场护城河之三：成本优势

与企业的成本优势不同，个人的成本优势并非指薪水低就有优势，而是企业花费在员工身上的成本，可以为企业带来多大的收益。假如你每月的薪水是10 000元，但给公司创造的收益是100万元，这就比那些每月工资3000元却只能创造3万元的人要更有成本优势。这就是你的成本优势护城河。

福特公司曾经发生过这样一件事：20世纪初，美国福特公司正处于高速发展时期，每一辆刚刚下线的福特汽车都有许多人等着购买。就在这个时候，福特公司的一台电机出了问题，几乎整个车间的生产工作都被迫停了下来。公司紧急调来许多专家和技术人员反复检查，可怎么也找不到问题出在哪儿，更谈不上维修了。面对巨大的经济损失，福特公司管理层心急如焚。这时有人提议去请当时著名的电机专家斯坦门茨来帮忙，也许能修好电机。

斯坦门茨到了工厂后，认真检查了电机，然后用粉笔在电机外壳画了一条线，对工作人员说：“打开电机，在记号处把里面的线圈减少16圈。”当技术工人半信半疑地按照他的指示进行改装后，电机奇迹般地好了，斯坦门茨向福特公司索要酬金1万美元。

在当时，福特公司最著名的薪酬口号是“月薪5美元”，这已经是很高的工资待遇，以至于全美国许多工程师都为了这5美元从各地涌来。但福特管理层很轻易地接受了斯坦门茨的要求，并且重金聘请了他。原因也很简单：画一条线——1美元；知道在哪儿画线——9999美元。对于福特公司来说，斯坦门茨所能创造的价值远远超过他索要的价格，这就是他的成本优势。

你可能会有所发现：对于企业来说，你的成本优势不在于你“要得少”，而是在于你“创造得多”。对于能创造价值的人，哪怕“月薪5万元”都是低薪。而对于不能创造价值的人，即使无薪水也会徒增公司的运营成本。

如何积累足够的成本优势呢？强大的学习力和不怕失败的行动力。往往成功的人都是善于学习并坚持不懈的人。不断地去实践，去挑战更有难度的工作，这也是快速成长的必由之路。成功只会出现在努力拼搏实践之后，而不会仅靠想象就可以得到。

无形资产、转换成本和成本优势是每个将要走向职场或者初入职场的年轻朋友，都该有意识去打造的核心能力，也是自己的职场护城河。当你筑牢了自己的个人职场护城河，一定会收到优秀企业抛来的橄榄枝，通向美好的职业未来。

打造个人护城河



图5-7 打造个人护城河

做一个终身价值投资者

影响美国一代人的心理励志书——《终身成长》的作者指出，成功的思维模式在于“成长型思维”，而与之相反的是“固定型思维”。拥有“成长型思维”的人不认为能力是一个定量，需要不断学习、不断进化、不断成长，才越来越好。而拥有“固定型思维”的人则轻视努力的价值，迷恋所谓的“大团圆”结局或者是“成为人生赢家”的定格画面。讽刺的是，其结果往往事与愿违。为什么谈到这本书呢？因为这一章的理念和“成长型思维”不谋而合。

在这一章，我们以价值投资为核心，分析了如何将之运用在工作选择及个人创造上。这一章也是投资理念和我们的个人生活结合得最紧密的一章。价值决定价格，也许价格的涨跌会滞后，但永远不会停滞。而在价格还没有与你的价值相匹配的时候，你要做的就是让自己成为一个“成长型思维”的人，不断尝试，稳步提高，快速迭代。一切事物的价值都在不断变化，好公司能帮股东赚钱，是因为它源源不断地为社会创造价值；好员工能不断涨工资，是因为他们为企业和市场创造价值；好的创业公司能不断做大做强，是因为它们能为用户创造价值。

投资投自己，理财理生活。希望在领会了价值投资的概念之后，不仅仅能够懂得投资赚钱的逻辑，更能做一个终身价值投资者，将价值投资的思维运用于生活的方方面面，把自己这份独一无二的贵重资产，经营得越来越珍贵，让自己的价值越来越高。

思维导图知识点复盘



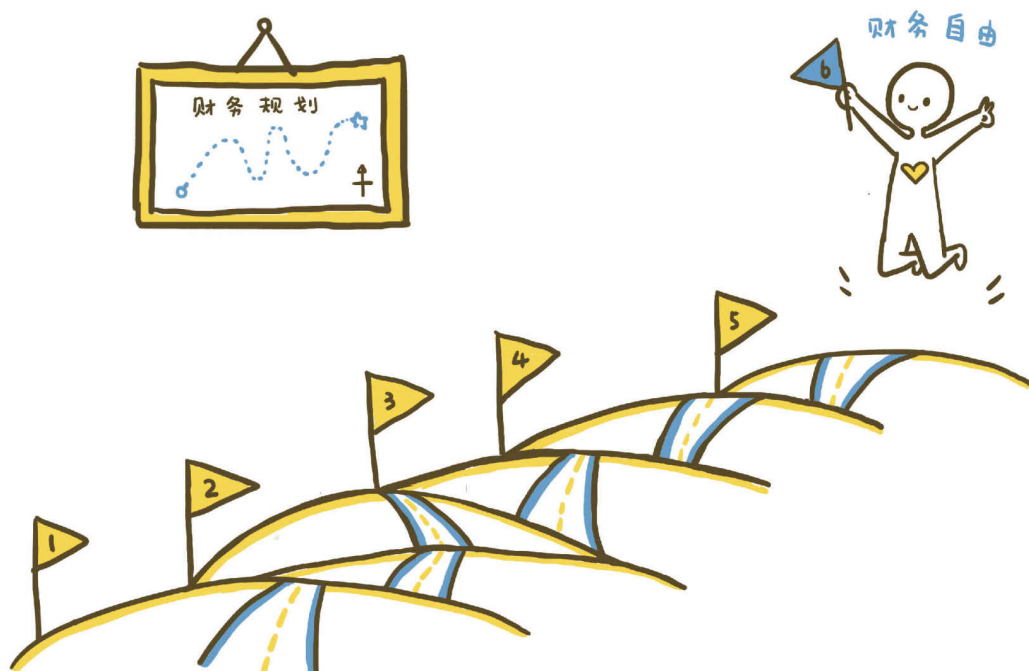


本杰明·富兰克林

“记住，钱是一种繁殖力特别强大的东西。钱会生钱子，钱子会生更多的钱孙。”

第6章

财务规划从现在开始 理财思维



终身财富计算法

钱的问题，迫在眉睫

上大学时，我和身边的很多同学一样对钱没有概念，懵懵懂懂，过着无忧无虑的优哉日子。后来，我读MBA时和一位美国同学聊天，他告诉我：他和他的兄弟姐妹在18岁那年就被父母“赶”（他用的词是“kick off”）出家门，自己谋生，从此被经济独立。他还感慨：在中国真是不可思议，上大学也就算了，很多人居然读研究生甚至工作了以后，还在花家里的钱。

其实在我看来，没有人天生愿意花别人的钱，只有经济独立才能与尊严画上等号。无论你是天生贵族还是普通平民，只要是从别人手里拿钱花，就会受制于人。

我在JA中国（全称Junior Achievement，中文名为青年成就组织）工作的时候，曾经接触到中国最大的富二代群体。在很多人眼里，富二代应该是最幸福的人群了吧？含着金钥匙出生，物质上有最好的享受，精神上能接受最好的教育。然而接触下来我发现，他们普遍幸福感并不高。原因之一，这和经济学中的“边际效益递减”有关。例如，一个年薪10万元的人，通过努力在一线城市买房，可能会觉得非常开心和满足。然而一个年薪1亿元的人，即使他在北京买10套房子，也不会有更大的幸福感。原因之二，他们虽然有钱，但经济却不独立。因为他们所有的经济来源往往需要以对父母言听计从为代价，这种“自己的人生被别人掌控”的剥夺感，让他们既茫然又空虚。

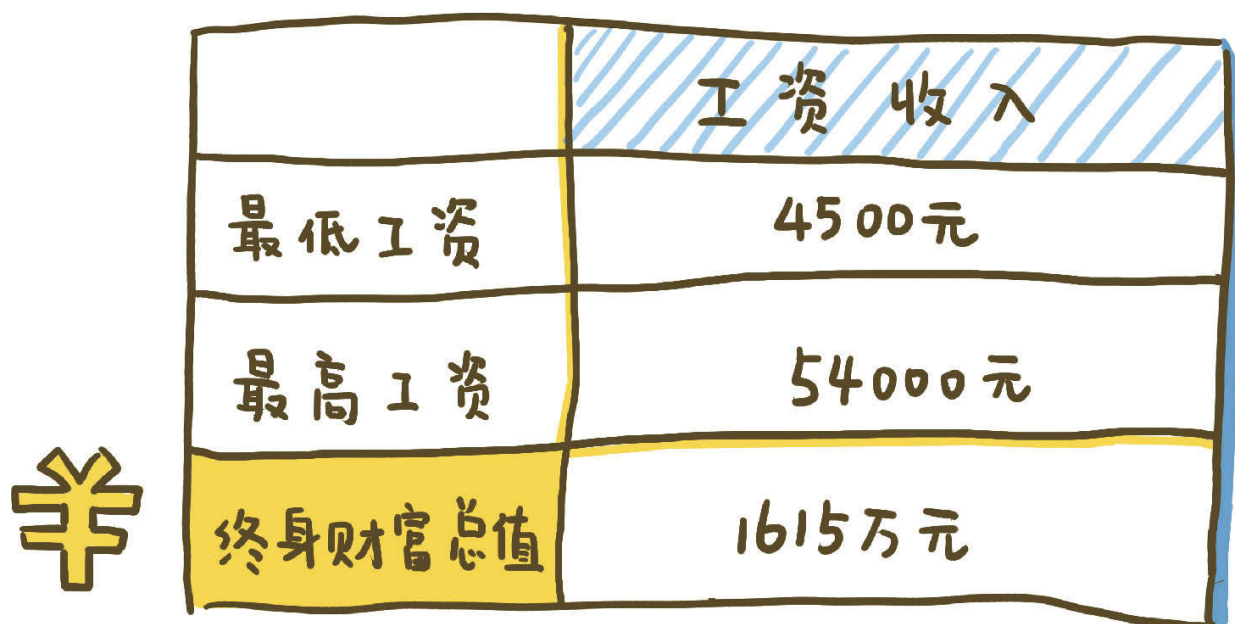
看到这里，可能有人会说“做财务规划怎么也要等到有钱吧，我没钱，每月生活费都不够，规划还有什么意义呢”？有这样想法的人还不止一个，至少我当初也是这么想的。但后来我发现，正是因为这样想，所以一直都没钱。这不是一个“鸡生蛋蛋生鸡”的问题，而是思维改变生活的现实。正视金钱，和金钱成为一生的好朋友，才能让我们更有底气去追求多姿多彩的生活，才能让我们在应对生活突发事件、更换职业赛道等状况中从容不迫。也只有这样，我们才更有机会去实现财务自由。

终身财富总值

也许你现在还没有稳定的收入或是收入不高，但即便有了固定的工资收入，你有没有认真想过：如果只靠工资，这一生总共可以赚多少钱？我们可以一起来算一算。

假设你25岁开始工作，在一线城市，平均月薪为税前6000元，税后4500元左右。你一生无波折，既没有中500万元的彩票，也不曾因父母欠债被迫要还巨额高利贷。一切都比较平稳，线性发展。目前的退休年龄是60岁，所以你总共有35年可以工作。假设你的工资是线性增长的，每年可以增长10%。那么，你最开始的年收入是54 000元，别看每年只有10%的增长，到了60岁那年，税后年薪将到达152万元左右（这是高管级别的年薪，但很多人终其一生都达不到）。

然后，我们用一个简单的Excel表格可以算出：你从25岁到60岁，总共可以赚到1615万元。我们用一个名词定义它，叫“终身财富总值”，见图6-1（理论上，我们还没有计算薪水提高后必须要多缴纳的个人所得税等成本，为了计算简便，先这样简单假设）。



A hand-drawn table with a yellow '羊' (sheep) icon to the left. The table has two columns. The first column lists categories, and the second column lists values. The top row is a header with a blue hatched background for the second column. The bottom row has a yellow background for the first column.

	工资收入
最低工资	4500元
最高工资	54000元
终身财富总值	1615万元

图6-1 终身财富总值估算

终身消费总额

计算过收入之后，我们再算一下这辈子可能的支出。为了计算简便，我们以中国人平均寿命80岁为准。在这80年当中，我们的衣食住行处处都需要花钱。

我们以一个生活在一线城市的普通白领为例，来看看她这一生到底会花多少钱？在这里，我们按照现行的物价水平大致计算了一下，见图6-2。

年龄段	支出项目	费用	合计
23岁 - 30岁 (青年期)	房租	3万元/年	24万元
	吃饭	1万元/年	8万元
	娱乐费用	1万元/年	8万元
	买车	10万元	10万元
	车辆维护费	2万元/年	16万元
	交通费	1万元/年	8万元
	衣服、鞋子、包包	2万元/年	16万元
	结婚费用	10万元	10万元
31岁 - 60岁 (中年期)	买房	300万元	300万元
	装修费用	20万元	20万元
	孝敬父母	2万元/年	40万元
	生育费用	10万元	10万元
	日常消费	3万元/年	90万元
	养孩费用	10万元/年	300万元
61岁 - 80岁 (老年期)	医疗费用	50万元	50万元
	旅游费用	20万元	20万元
	日常消费	3万元/年	60万元
总计			990万元



图6-2 一线城市普通白领的终身消费总额

从这张图中可以看出，作为一个生活在一线城市的普通白领，即便是没病没灾、精打细算地度过一生，也几乎要花掉1000万元。当然，图中的买房、买车等消费，是按照比较低的标准来计算的。如果按照目前的房价水平，总体费用还要更高。

这相比你的人生总收入1615万元来说，好像还有结余600多万元。但是我必须提醒你，这是建立在每年工资上涨10%的基础上的。按照假设，你的税后最高年薪高达152万元，这基本上是大公司CEO或者高管的年薪了。假设你的工资上涨得没这么快，每年上涨8%，在你60岁的时候，税后年薪是80万元。那么你的人生总收入就只有1010万元了，跟你的总支出就几乎平齐了。

更进一步说：如果你的工资每年上涨只有5%，税后最高年薪只有30万元，那你的人生总收入只有518万元了，有接近500万元的缺口。也就是说，如果你不是世界500强的高管，人生的钱就不够用了。

也许有些人会说：我的工资肯定不止这点，我的人生不会花这么多钱。那么我想告诉你一个更坏的消息，我们还没有计算通货膨胀率。我们在之前讲过通货膨胀，提到货币在贬值。目前国家公布的通货膨胀率是6%~7%，也就是说，就算按照之前10%的工资增长来计算，考虑通货膨胀率，你的实际工资增长连5%都不到，你很有可能面临入不敷出的境地。

终身财富总值+理财buff：实现财富爆炸

当然你也无须担心，因为你并不是只能有工资一项收入。如果你学习理财知识，相当于打游戏给自己加了“buff”，你的终身财富总值也会跟着增长。

还记得我们前面讲过的复利效应吗？假设你没有把赚到的收入留出一部分存起来，而是用来投资赚取收益，那么结果又会如何呢？仍以前面的假设来举例：如果你从大学毕业开始每月坚持拿出50%的收入进行投资，即使起始工资只有4000元，经过60年后，按照年化收益8%的标准，你的财富总值将上升到2400万元；如果你懂一些理财技能，能将每年收益提高到10%，你一生能赚到的钱就上升到3500万元；如果每年收益能够到达15%，那么你在80岁时的终身财富总值高达9100万元，见图6-3。

理财年收益率、羊

	工资收入	8%	10%	15%
最低工资	4500元	4000元	4000元	4000元
最高工资	54000元	35000元	35000元	35000元
终身财富总值	1615万元	2400万元	3500万元	9100万元

图6-3 不同理财收益率下的终身财富总值

在这里，你可以清晰地看见理财收益可以打破收入“天花板”，可以弥补工资线性增长的不足。我们仍以股神巴菲特为例：事实上，巴菲特99%的财富都是50岁以后获得的。复利的作用在开始可能微乎其微，但越到后来越会像滚雪球一样势不可当（见图6-4）。

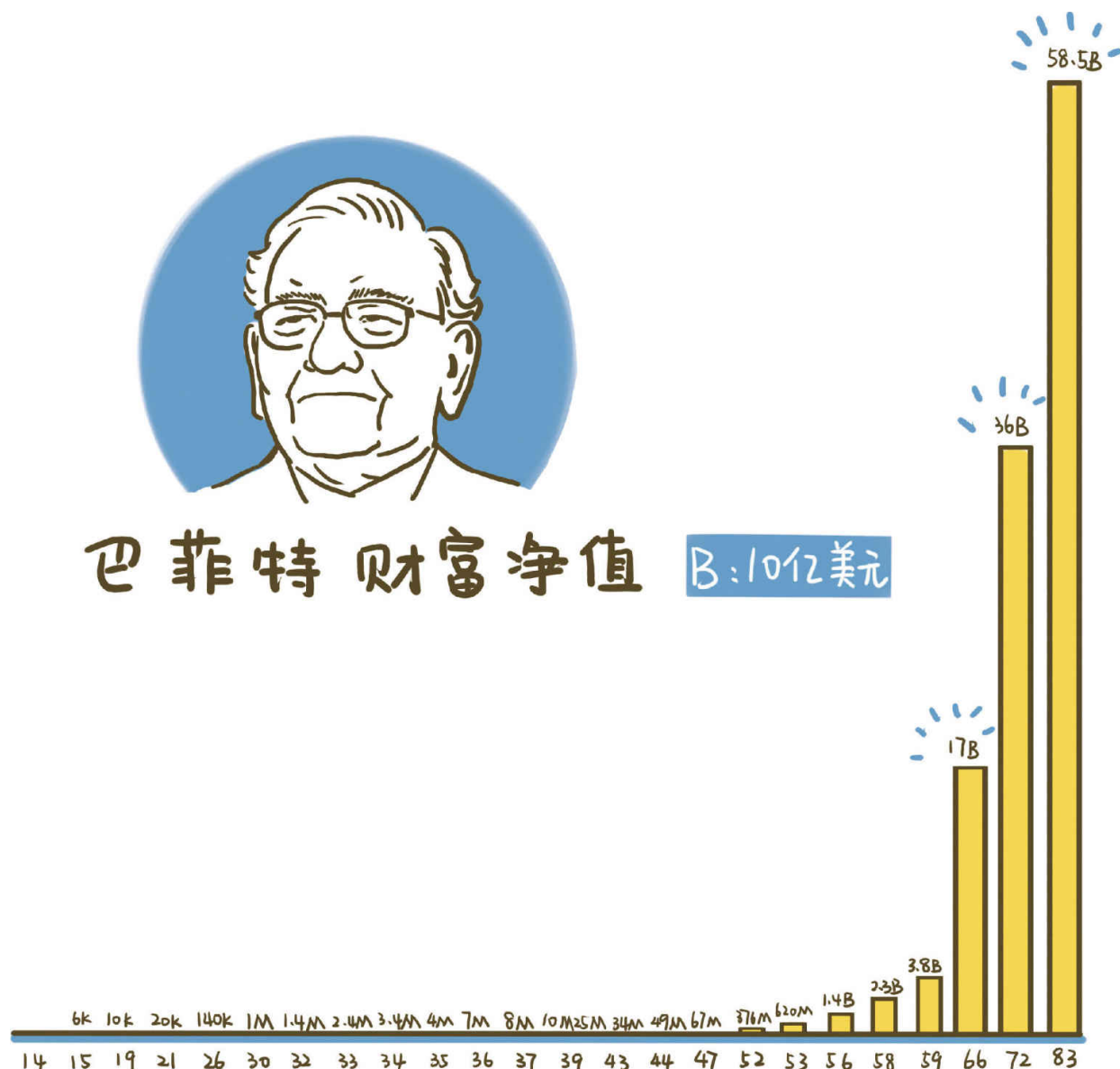


图6-4 巴菲特的财富净值

所以，学习一些财商知识，掌握必备的理财技巧，对于每一个年轻人来说都是非常必要的。它可以使你在走向工作岗位时更加从容，有底气选择自己真正喜欢的工作，而不是为了一点薪酬的差别丧失自我。它也能让你在追求理想的过程中更有底气，没有为钱犯愁的后顾之忧。在这里，我分享胖子的真实故事，他从身无分文到攒了100万元。

胖子曾经是一个普通的财会专业的大学生，家庭经济条件也很一般。同大部分大学生一样，他每个月有1500元的生活费，生活水平算是中上，完全够花。但与其他“月光族”大学生不同的是，他每个月限定自己只花1000元，剩下500元攒着，一个学期刚好攒够2000元。重点来了，这攒下来的2000元他不玩也不花，而是买股票。他的做法似乎是把股票账户当成了他的储蓄罐——买平稳的银行股，用定期投入的方式进行储蓄。

胖子很擅长攒钱，而且攒钱过程并没有给人抠门或者捉襟见肘的感觉，遇到好事也会请兄弟们吃饭，平时的生活条件也都和大家相似。不过他似乎总是能在生活中，不经意间找到些高性价比的东西并擅长量入为出。

那时电脑是大学生的必备品。当时大部分同学都是问爸妈要钱买，而且一般都是买大好几千的新机器。但他却在大四学长离校前的跳蚤市场上，花了800元淘了个品相、性能颇为不错的机器，人家还送他一把椅子。而且这台800元的二手货用完3年以后，还被他以400元的价格给卖了。这样的事情在他的生活里数不胜数。钱就是这样一点点攒下来的。到了毕业前夕，胖子的小金库里攒下的钱超过了2万元，这还不算他每学期买到的那些股票。

工作以后，胖子更加“变本加厉”地攒钱。当别人都在朋友圈里晒新车、新房、新款iPhone的时候，他还跟老婆两人住在租来的房子里，每天上下班骑着扔哪儿都丢不了的自行车。但是他每年攒下的钱加上股市里的资产，比一般人不知多了多少倍。

后来，胖子遇到一轮牛市，资产放大数倍，最后在他工作将近第5个年头时，终于实现了当初的小目标——100万元资产。

到这里，你应该已经明白了财务规划的重要性，也许你还会问：可是我现在一分存款都没有，我的经济来源还都只能依托于别人，我该怎么去做规划呢？

认清不同阶段的财务规划

我曾经听过一个段子，说我们“中国式父母”对待子女是“大学前禁止早恋，毕业后催着结婚”，言下充满了调侃和无奈。这当然有父母这代人局限的地方，但你要知道，在父母这一代人的生活轨迹中，基本上是在奉行“什么年龄做什么事儿”，他们的人生像一列稳步前进的火车，一个站点接一个站点。而我们这一代因为科技和人类文明的进步，生活选择可以更加多元，犹如在宇宙银河中徜徉的飞船，也可能有意想不到的发现。但这并不意味着财务不能提前规划。有了扎实的经济基础做支撑，如同给飞船准备了充分的燃料和安全保障，能够让你飞得更高、更远，探索人生的无限可能。

在不同的人生阶段，你将会面临不同的选择，重要的是提前做好准备。这里按照不同时期的财务需求将人生分为四个阶段：思维成形期、快速增值期、稳如泰山期和笑看人生期。

第一阶段：思维成形期

年龄：18～22岁

财务需求：旅游、学习、恋爱

财务攻略：开源节流，不负债

保底存钱法：每月存下200元

一般而言，18~22岁是很多人的大学阶段，开始感受到青春的无限美好。经历了十几年的寒窗苦读，脱离了高考的束缚，终于迎来掌握命运的人生新篇章，各方面需求空前强烈：恋爱、交友、学习、旅游、体验人生……但无尽的需求面对有限的资源，难免会感到限制和沮丧。你在财务上还没有主动权，与父母依然保持着割不断的“脐带关系”，既渴望自由独立，但往往又缺乏独立的能力。

在这个阶段，最值得投资的是自己：首先，先人一步拥有理财思维。知道如何用有限的时间积累个人价值，开始启动复利的小小杠杆，这就已经领先同龄人一大步；其次，做好开源节流。年轻是最昂贵的资本，你可以去挖掘自己的兴趣和专长并且努力变现，积攒自己的第一桶金，为不久之后的毕业做准备；最后，切忌不要负债。享受青春并不意味着肆意挥霍，你可以勇敢地旅游、恋爱、体验生活的美好，但这要在个人的能力范围内。收入有限的你不要在这个时候让自己背上负债，更不要指望父母帮你“兜底”，独立自由的第一步便是对自己的人生负责。

借鉴前文“胖子”的案例，你在毕业那天手上至少要留有半年的房租。如果你所在的城市房租平均水平是每月1500元，那么你至少要留有9000元的存款，这样能保证你在大学毕业到找到心仪工作前这段时间的财务上有个平稳的过渡期。而且存下这笔钱并不难，如果你每月存下200元，大学4年共48个月，也就可以达成了。另外，在外出旅游时，你要记得买一份旅游意外险，用少许的费用给自己和家人一个保障。

第二阶段：快速增值期

年龄：22~30岁

财务需求：租房、跳槽、创业

财务攻略：有攻有守

保底生财法：每月投资500元

22~30岁是每个人职场生涯的黄金时期，也是个人收入的快速增长期。这时你花钱的地方会突然增加。除了基本的生活消费，还有大量的人际消费，同时各种各样的享受也在诱惑着你：出国旅游、买名牌鞋包……虽然你已经开始有了属于自己的工资收入，但每个月的账单也会变得越来越长。同时，你也许会为了工作努力加班到深夜，回家面对简陋的出租房而叹息沮丧；你也许会因身边的人升职加薪比你快而愤愤不平，你也许会发现社会的阶层固化比你想象得还要残酷……但一切言之尚早，要知道：人生如同一场长跑，你在前期做好积累，人生的下半场才能从容应对。在这个阶段，自我投资仍然是最重要的事，工资是你最重要的收入来源，在财务上最重要的是做到“有攻有守”。

首先是进攻。在自我增值上，不要吝惜学习、考证等投资自己的花费，但凡对你的职业上升有帮助的都是值得的。至于一些奢侈的享受和昂贵的衣服鞋包最好不要过度消费，把钱花在最关键的地方。在理财投资上，你可以尝试股票基金中偏高风险、高收益类型的投资。要知道，投资市场每5~10年一个牛熊市的轮回，你无法提前精准预见，但你可以做好准备以待来年。

其次是防守。在这个阶段，你的机遇与挑战并存，你也许会换几次工作、搬几次家，甚至去几个不同的城市创立自己的事业。所以在30岁之前，给自己买足保险是非常重要的。保险越年轻的时候买越划算，并且能保障你后续20年、30年的人生。

另外，你还需要准备一笔资金，让你无惧各种变化。可以霸气地和不值得的工作说“不”，不在错误的地方荒废人生。通常，这笔资金需要能覆盖你3~6个月的生活支出，即使短时找不到下一份工作也不用着急。

第三阶段：稳如泰山期

年龄：30~50岁

财务需求：结婚、买房、育儿、医疗教育

财务攻略：转攻为守，攻守结合

保底投资法：高低风险五五分

这一阶段或许对现在的你来说距离还很远，但提前了解并没有什么坏处。30~50岁是在社会被调侃最多的“中年危机”阶段——上有老、下有小，子女教育加医疗，生不起病、辞不起职、任何意外都能掏空钱包。这个阶段最重要的就是稳，生活要稳、事业要稳、财务状况更要稳。那么如何才能保证幸福的后方稳固呢？答案是以“守”为主。

守卫1：买足、买对保险。无论你30岁之前是否买足了个人的医疗、意外和人寿保险，到了这个阶段必须给自己配齐、配足。因为人到中年，身体、健康和精力都在走下坡路，而生活的负担却越来越重。假如没有足够的保险作为安全基础，一旦出了问题，就会让家庭“一夜回到解放前”。也许有人会说自己单位福利好，五险一金配得很齐了，但其实“钱到用时方恨少”，许多重大疾病或者意外发生后，光靠社保是远远不够的。保险的主要作用就是以小博大，平时少

投入一些，到了需要时就可以发挥出巨大的作用。在买保险方面，一定要先给自己和主要的家庭经济支柱买齐、买足，而不是一味只考虑孩子和老人。

守卫2：事业要稳。在这个年龄阶段，如果不是必须，就尽量减少跳槽或者转行的次数，尤其不要为了几千块钱就贸然变换岗位。如果真的要跳槽，那一定要将利弊得失进行全面分析后再进行理性决策。而且在财务规划方面也一定要将变换岗位前后的生活费用准备好。一般来说应该准备出足够整个家庭半年（或一年）正常开销的资金，以保证家庭生活不受影响。

守卫3：投资理财要稳。所谓的投资理财要稳，就是说除了投资一些基金和股票这类具有较大波动和较高风险的理财产品外，还要配置足够的银行存款以备生活之需。例如，这个阶段必须给孩子留足教育金，以满足孩子上大学或留学的需求。还要提前准备好家人的医疗费，以防不时之需。

总体来说，这个阶段的理财方式以稳健为主，风险类投资产品与银行存款类（包括现金）的比例可以各占50%。

第四阶段：笑看人生期

年龄：50岁+

财务需求：养老、享受人生、健康医疗

财务攻略：稳健投资，提防陷阱

保底投资法：多留现金，保本为上

经过大半生的职场拼搏，这时候的你可能要面临退出职业生涯，开启新的人生旅途了。对于这个阶段来说，收入已经不再增长，甚至一些人的收入会因为退休而骤减。虽然生活消费和支出项减少了，但健康和休闲却成为支出的主要项目。同时，一些老人可能还承担着为子女结婚、买房而支出的重担，所以这个时候的财务规划要以保守为主。

进入老年阶段，在投资理财方面尽量以银行存款或者保本理财产品为主，对于回报周期长的股票、房产、基金等产品，尽量少涉及。同时，还要警惕各种诈骗和套路，防止损失自己的养老钱。这个阶段一定要定期体检，保持身体健康、心态平和，让自己度过最美的夕阳红。

做金钱的主人

到这里，我们已经把人生的每个财务阶段都做了基本的分析，你应该能发现：前期的积累非常重要，当下就是最好的开始时间。正如荀子《劝学篇》中讲到的：不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。理财不难，功在锲而不舍。

那么，如何开始呢？这一节，我们分为四步来介绍如何做财务规划。无论你是仍在学校读书，还是已经进入职场工作，都会从中获得启发。

第一步：盘点财务状况

我们在第2章介绍过资产负债表，盘点财务状况的最好方法就是通过资产负债表。下面我们以小强同学的资产负债表（见图6-5）为例来简单回顾一下。

资产项		负债项	
现金		消费性负债	
活期存款	10000	信用卡	0
定期存款	0	欠哥们	500
短期理财	0	花呗	0
货币基金	10000	借呗	0
债券	0	现金贷	0
基金	5000	助学贷款	0
股票	0		
外汇	0		
合计	25000	合计	500
净资产	24500		



图6-5 小强同学的资产负债表（单位：元）

从小强同学的资产负债表中我们可以很清楚地看出：小强同学目前的资产包括活期存款和基金，一共是25 000元，负债只有欠同学的500元，所以他的财务状况是比较好的，拥有个人净资产24 500元。

如果你也尝试列出自己的资产负债表，会是怎样的状况呢？是跟小强一样无债一身轻，还是负债累累，甚至全靠借钱度日？如果是后者，当下开始认真反思自己的财务问题是最明智的选择。

盘点完自己的资产和负债情况，你还可以从以下三个方面对自己的资产和负债情况进行更细致的评估。

1. 消费比率：及格<90%，优秀<50%

消费比率是指支出占总收入的百分比。例如，对于一个大学生而言，每月父母汇来的生活费是1500元（以大多数同学的情况为参照），每月兼职赚500元，如果每月的消费也是2000元，那么这名同学的消费比率就是： $2000/2000=100\%$ ，这就是典型的月光族。如果他每月只消费1000元，那么他的消费比率就是50%，属于比较优秀的。而对于一个有收入的职场白领来说，扣除每月房租、水电、日常开支等固定消费之后，如果还能有超过50%以上的工资结余，就非常不错了。

不过话说回来，我们既不能让“月光”或负债影响我们赚取投资收益，也不能只攒钱不消费，降低生活品质。所以，将消费比率控制在40%~60%，攒钱和享受生活兼顾，这才是比较健康、合理的。而如果仍然觉得影响生活品质，不妨给自己的消费定一个及格线——90%以下，也就是每月一定要存下10%，这并不难做到。长年累月，聚沙成塔，在某天你会发现：它能派上大用场。

2. 储蓄比率：及格>10%，优秀>50%

储蓄比率是指月收入减去消费之后占总收入的百分比。事实上，就是用1减去前面算出的消费比率，数值自然也是对应的。

你或许会问：消费比率和储蓄比率对于所有阶段都适用吗？如果以后收入增加了，也可以用这个比率数值来做参考吗？是的。如果你现在是学生，还没有收入或收入不多，你在学校住宿，住宿费用和吃饭的费用都很低，想存下钱并不难。而如果你有一份工作，相应的房

租和生活成本都会升高，按照40%~60%的储蓄比率要求自己，既可以给自己一些挑战，又不会影响正常生活。同时，10%是一个及格线。时刻牢记，收入再低也要留出积蓄。

3. 负债率：及格<30%，优秀=0

负债率是指用你每个月资产负债表得出的总负债除以总资产得出的百分比。我始终认为，年轻的朋友最好不要有负债。如果迫不得已产生了负债，要保证让自己有能力偿还。

现在很多人为了个人虚荣心，大量透支信用卡，开通花呗、借呗用于个人消费，这种行为要强烈反对。这些信用消费记录只要到期还不上就被直接计入个人征信，而且还要收取高额的滞纳金和管理费。还有人冒着生命危险借套路贷、校园贷，甚至被逼走上不归路。这些行为无异于“与虎谋皮”，坚决不能触碰。

对于每个人、每个家庭而言，负债率是资产健康状况的晴雨表。有债务不是问题，但是千万一定确保有能力按时归还。

第二步：储蓄，拥有你的第一桶金

提到理财，很多同学都会说：理财，首先要有财啊！我都没有钱，拿什么理？这更像一个“鸡生蛋还是蛋生鸡”的问题，你不理财，哪来的财啊？只有开始理财，才会有财。

《邻家的百万富翁》中有一句话：“节约是财富积累的基石。”也就是说，即使你现在的净资产是0，你需要做的也必须是存钱，积攒自己的第一桶金。例如，对于大学生朋友，每月拿到家里汇来的1500元生活费时，你要做的第一件事既不是立即下单买下心仪已

久的衣服，也不是归还欠同学的500元，而是先拿出200元（甚至是50元）存进定期账户，让它开始为你“生钱”，然后再考虑用剩下的钱做不同的消费。正如《伊索寓言》里面的故事：只有有了金鹅，才会得到金蛋。你攒下的这200元钱就是你的金鹅。

我们都知道，虽然储蓄说起来容易，但是做起来没那么容易。双11打折，此时不买更待何时？心仪的女神愿意和我约会，不吃一顿烛光晚餐有点说不过去！放假了同学都去旅游，我不去是不是显得太惨……其实，影响我们存钱的，归根结底就是消费。为了能够更好地实现储蓄，可以参照以下两步来实现。

首先，树立一个存钱小目标。前面我们提到，建议大学生朋友在毕业时，账户上至少需要留下6个月的房租，也就是大约1万元。这就是一个很具体的目标。在此目标之下，你可以往前计算推导出具体的执行方法。例如，假如你现在距离大学毕业还有3年，即还剩36个月可以存下这笔钱。用1万元除以36，就是每个月存277元，每天差不多10元。你可以在每月领到生活费之后，就把这笔钱存入定期。除了每次存钱时使用这个账户，其余时间要当作这个账户不存在。日积月累，你就会惊叹原来自己会有这么多钱！

其次，打败诱惑你消费的小怪兽。这里我们介绍两个特别有用的消费降级法：一是断舍离购物法；二是体验式购物法。

第一，断舍离购物法。“断舍离”这个理念源自日本作家山下英子的《断舍离》这本书，并且由此还衍生出“时间管理术”“自我管理法”“家庭收纳法”等方法论。我也运用过《断舍离》中的整理方法，看着家里的空间变大、窗明几净的样子，非常开心和满足。“断舍离购物法”也是一样，如果想买一件东西，通常的做法是先放入购

物车，过3天以后再看一看，如果没那么想要了，直接清空；如果准备下单了，再想想如果要用断舍离整理术，还会留下它吗？如果不会，那就清空。

我认识一个大学生晓晓，她省钱的方法和这个相似，不过她把这个方法叫作“搬家购物法”。原来她在香港上大学时，学校的宿舍每年到暑假就要求学生搬空，因为暑期宿舍会作他用。于是每逢6、7月份，都能在中庭广场看到一个个学生灰头土脸地拖着行李箱，脸盆、麻布袋等东西，相当狼狈。晓晓第一年体验过一次之后再也受不了了，索性每次买东西时就想到搬家的情景，逛街逛得也少了，反而把注意力放在游泳、跑步以及和朋友徒步交流上，身体和人缘也越来越好。每到暑假，当她提着简单的行李看着其他人忙前忙后搬家时，感觉自己身轻如燕。

第二，体验式购物法。英国著名心理学教授理查德·怀斯曼（《正能量》这本书的作者）提出：钱真的能买到快乐，但要看你买的是什么。他说：消费一些体验式的东西，如旅游、美食等，虽然体验过后看不见摸不着，但会留在你的记忆深处，让这份快乐凝结成一个记忆球，永久回味。而如果消费的是化妆品、衣服、包包这类实物，反而会让自己的快乐随着东西的变旧而变成厌弃。所以，多制造经历、少留下实物是一个不错的办法。

第三步：认识投资金字塔

1. 投资金字塔

好了，现在你已经知道如何攒钱，那么有了初始资金之后，该投资什么让钱生钱呢？首先，你必须清楚：理财投资并不是拿着钱买

只股票、基金就可以。要想能够赚到钱，必须建立自己的理财体系。这个理财体系就如同一个下大上小的金字塔（见图6-6）。在这个金字塔里，越靠近底端风险和收益越低，越接近塔尖风险和收益越高。这样你才会对市面上的投资品做到心里有数。

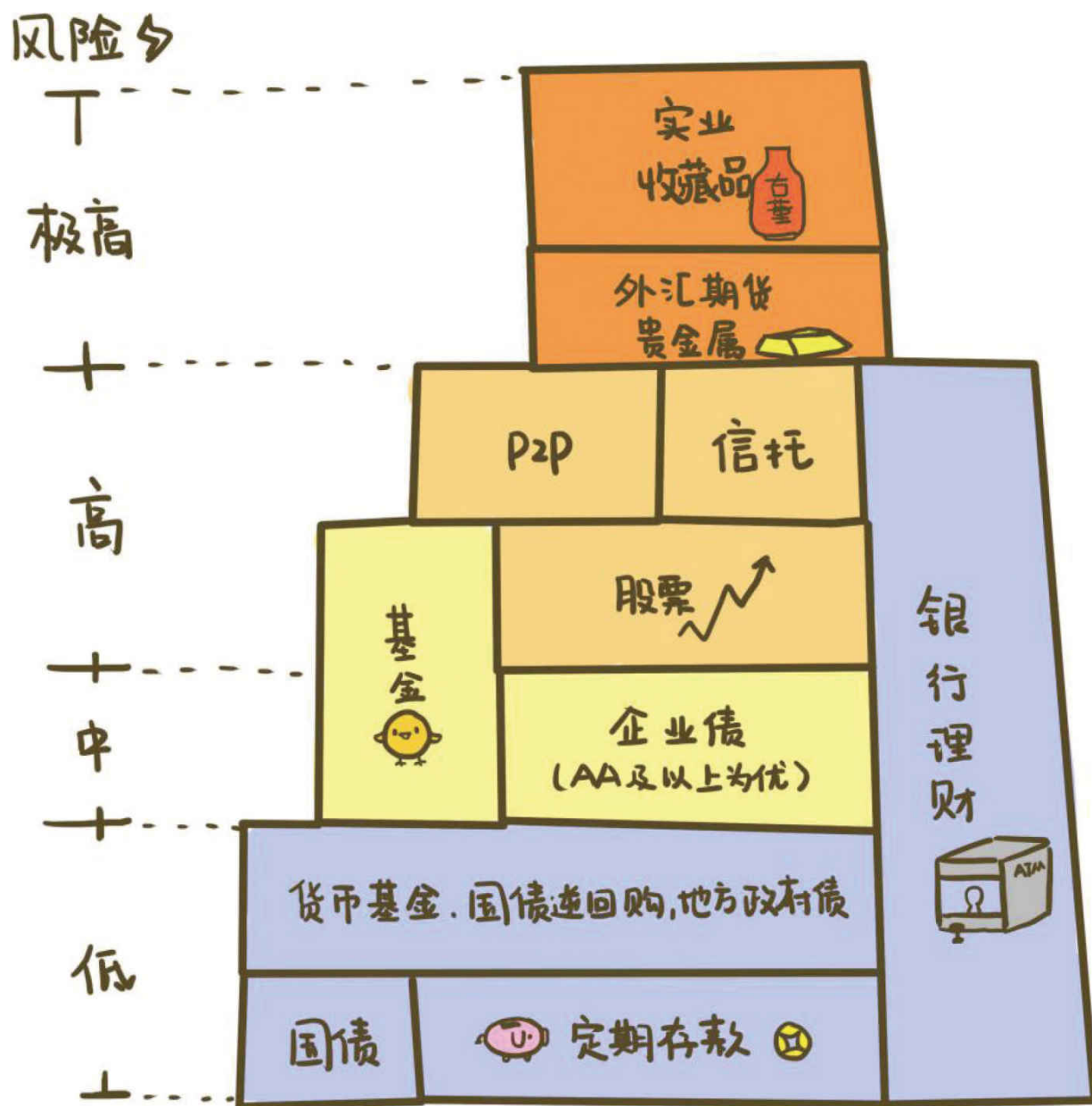


图6-6 投资金字塔

在这座投资金字塔中，投资品又可以分为5类，这种分类方式或许不那么科学，但会有助于你了解钱生钱的流水线。

(1) 第一类：借钱给中介，倒买倒卖，赢取差额

代表产品：银行、信托

这类投资品是通过找到“钱的投资中介”来赚钱。例如，你去租房子，给你介绍房源的人并不是真正的房东，而是中介。他们把很多房东的房源聚集在一起，这样你更容易找到满意的房子，房东也更容易出租房子。当然，中介做了这么多肯定是要收取手续费的。

银行储蓄就是最典型的类型。为什么把钱存到银行里会有利息？这利息是从哪里来的？我们可以拿猪肉和猪油来类比，如果你手里有一块猪肉，把它交给别人，等别人再返给你时，对方手上会留下一层猪油。对于银行存款来说，储户交给银行的钱是“猪肉”，如果定期存款年利率为3%，贷款年利率为6%，中间这个3%的利息差是“猪油”，被银行赚走了。除银行外，像民间高利贷和小额信贷公司也是这种赚钱的原理，都是汇集了很多人的钱，然后再把钱借给需要钱的人，以赚取中间差额。只不过，相比银行，民间高利贷和小额信贷公司的利息要更高一些，但风险也更大。

投资这一类的投资品，最重要的是，你要关注中间人的资质，他们把钱都借给了谁，那些借钱的人能不能还得了欠的钱和利息。不能只把目光放在收益上。例如银行储蓄，银行一般都借给有固定资产抵押的大型企业，还不出来的情况（坏账率）比较少，因此风险就比较低。而民间高利贷是借给那些急需用钱且有高额投资回报的个人或公司，因为没有直接的抵押，借钱人资质也良莠不齐。如果遇到大环境

不好，整个经济下行，就比较危险了，这会直接影响到你的收益，甚至本金也会受到损失。

(2) 第二类：需要钱的人直接问你借钱

代表产品：债券

这一类投资品也很简单，是指买卖双方直接达成交易，无中间商赚差价，如国债、地方债、企业债等，这些都属于债券。“债”字前面的就是借钱的一方，如国债是国家向你借钱，地方债是地方政府向你借钱，企业债是企业向你借钱。

这一类投资主要看借款人的资质。例如国债，几乎被认为是无风险的，安全性相对较高。但是中国部分地方债的风险却相对较高，不能跟国债相提并论。而投资企业债就要看企业资质好坏了。假设一样是开饭店，现有A企业债和B企业债，A同学是远近闻名的厨师，很勤劳，生意也很红火，只是扩大规模想借点钱，那就值得借。而B同学是开麻辣烫店，上个月刚出现原材料不新鲜被客户投诉的事儿，但B同学还想快速扩张，因此借钱来开新店，那是否值得投资就需要谨慎考虑了。

A同学和B同学的情况在真实世界中非常普遍，因此投资企业债不能简单地只看收益高低，还要看企业的资质、融资的目的以及风险性。

(3) 第三类：投资人成为部分资产的所有人，但是不参与经营，简称“股东”

代表产品：股票

这类投资品的代表就是股票。我们在第5章已经了解到股票代表着公司，想通过股票赚钱就要找到好的公司，并且在这个公司价格比较便宜的时候买入。当然要用适当的方法来判断价格，不能盲目听信不实消息或传闻。

举个简单的例子，假如你有个同学家里是开饭店的，这段时间，市政开始在他家饭店旁边建设地铁，路有些难走，所以吃饭的人少了很多。这时他邀请你入股，以比较便宜的价格给你。经过考虑后，你认为地铁在半年内会修好，而且会给饭店带来更多客人，因此觉得很合算，就决定投资入股，成为股东。这样的判断就已经考虑到了公司的经营情况，比那些只关心传闻和收益就买入的投资者，赚钱的概率会高很多。

（4）第四类：成为该资产所有人，预测未来涨跌

代表产品：黄金、期货、房地产

这类投资品的代表是黄金、期货、艺术品收藏、房地产等，在这类投资品里，你赚钱的来源不是利息或分红，而是买卖差价。

以购买燕窝为例，小强听朋友说，燕窝一定会随着政府采集的限制而涨价，于是他就果断买了。接下来可能会有两种情况发生。

情况A：1年之后，燕窝果然因政策限制很难进口，因此各个渠道均以高价收购燕窝，小强狠狠地赚了一票。

情况B：1年之后，环保组织呼吁抵制吃燕窝，各饭店纷纷撤销有燕窝的菜，小强的燕窝都在仓库里坏掉了，投资的钱也打了水漂。

这类投资品并不是稳赚不赔的。其实不论是燕窝、房子还是其他大宗商品的期货市场，如石油、天然气、黄金等，它们跟股票的不同是：股票背后的逻辑是公司的经营，公司盈利了，你就赚钱。而这类投资品，更多的是靠着外部因素，如政策、市场等，像战争会使石油和黄金涨价。这些都是外部的影响因素，和投资品本身关系不大。所以对于这一类的投资，需要注意哪些因素会影响价格，然后进行综合判断。

蔡康永曾写过一本书——《艺术里的金钱游戏》。这本书主要讲的是艺术品投资，向外行人解释了影响艺术品价格的关键因素。例如，这个艺术家的作品是否为大家所熟悉，题材和特点是否比较鲜明，这个艺术家所在的国家是否正在经济起飞等。艺术品投资对于资金的要求比较高，同时也需要投资人有很高的艺术鉴赏力，通常不适合投资新人或者外行进入。如果你实在对这方面的投资感兴趣，可以一边积累资金，一边学习艺术品鉴赏的技巧，不断扩展自己的能力圈。

（5）第五类：前四种集合

代表产品：基金、理财产品

最后这类投资品是我们日常听到的比较多的——基金和银行理财产品。其实，银行理财和基金一样，在金字塔上都是纵跨几级的，风险很不好界定。市面上大部分银行理财产品和基金可以算在第5类，是以上4种类型的组合，就看各自的成分比例了。如果你投资银行理财和基金这种产品，你投资的不是单一的产品，而是一种组合。组合里既可能有高风险的股票，也可能有低风险的债券。而且不是带着“银行”两字就一定安全。

招商银行就曾在理财产品上出现过负面事件，银行客户经理给客户推荐理财产品，客户亏了几十万。这是因为银行理财产品会有各种包装，有可能是保险产品，也有可能是基金。购买时一定要看清楚纸上的产品明细，再决定要不要签字投资。

到这里，5种投资品已经介绍完了。拥有一个投资体系意识后，就会更加清晰了。总之，在投资的世界里，不明白的事情千万不要去做，不懂不可怕，不懂装懂才最糟糕。弄明白投资背后的逻辑，精心计算风险和收益，用知识和耐心才可能换回最后的收获。

2. 远离财务的三大陷阱

(1) 陷阱一：现金贷

现金贷这个词，近两年来很火，就算是你没听说过现金贷，“校园贷”“裸贷”这些负面新闻你应该也没少听说。那么，到底什么是现金贷呢？

现金贷这个概念最早起源于国外Payday loan，翻译过来就是发薪日贷款。在国外通常指7~30天以内的个人短期无担保贷款。很多人可能听说过美国老百姓不爱储蓄，经常在发工资之前就青黄不接，所以这种贷款主要就是面向低收入人群，缓解青黄不接的时候遇到的“囊中羞涩”的问题。

而在我们国家，现金贷有更大的市场。据统计，我国8亿适龄劳动人口中，有近6.6亿人是没有征信记录的。低收入人群是直接会被银行拒之门外的。正因为收入低，缺钱，又在银行无法贷款，所以只能求助其他的借款渠道。于是，如此庞大的人群基数和旺盛的金钱需求，促使了现金贷的野蛮生长。

在此，你一定要明确：千万不要碰现金贷。

首先，现金贷的利息远远高于市面上的其他任何贷款方式。没错，是任何贷款方式。通常骗子骗你去投资，都会使劲儿拍着胸脯向你保证利率有多高。现金贷就恰恰相反，“他”会把利率“包装”得看起来很低。

例如，有一款叫“现金巴士”的现金贷，借1000元，14天期利息只要4元，也就是4%，看起来很低是不是？但你要知道，这个4%不是年化利率，而是这14天的利率。除此之外，你借1000元，这个平台还要额外收你快速信审费72元以及账户管理费24元，实际上总共要收你100元。这样算下来，表面上借贷利息是4元，但实际加上各种费用，短短十几天的借贷利率已高达10%。而如果你在第14天时还不上本金加利息，哪怕只差1元钱，借款平台也会以全额（1004元）来计算所谓的滞纳金和逾期利率，而且利息按每日4%来计算复利（也就是利滚利、高利贷）。往往借了1000元钱，到不了一两个月就能翻到10 000元。

虽然我国的法律不保护高利贷，但这些小平台往往采用各种方式来规避检查，做阴阳合同，打擦边球，让执法人员也无计可施。而且他们要账的手段极为卑劣，各种威胁、恐吓甚至在网上造谣惑众，使许多借债人害怕打击报复，只能独吞苦水。

其次，现金贷会收滞纳金。你可能会觉得虽然利率高得吓人，只要按时还就可以了。那么我要告诉你：其实，现金贷恰恰就是希望你不要那么着急还钱。原因很简单，如果你到期还不上钱，就要支付高额的滞纳金。不知道你有没有听过“几千块小贷，逼死二胎妈妈的”真实案例。

一个四川内江的准妈妈欠了十几个网贷公司的钱，被对方连环催收，甚至威胁到了她3岁的大儿子，这个妈妈带着绝望和肚子里未出世的孩子，走上了服毒自杀这条路。

一开始，这位妈妈加入了一个有赌博性质的红包群，因为输了钱不甘心，刚好有人支着可以借钱翻本。这位妈妈就开始借了现金贷平台的钱。最开始只是借1000~4000元不等，但一旦还不上，对方就支着可以再借其他平台的，再还不上，就再借两家。结果拆东墙补西墙，利息加上滞纳金越滚越多。短短几个月就变成了8万元，而且还在不断翻倍。所以这个准妈妈带着绝望和懊悔，在笔记本上写下12家贷款平台的名字，选择了结束自己的生命，十分令人惋惜。

有的朋友可能会说，如果还不上钱，就跑路呗！但实际上，只要你不是离开中国，估计很难躲过这类公司的追寻。他们往往能通过你的信息找到你的家庭，迫使你家人替你还钱。

根据行业数据统计，这类公司的利润率极高，只要现金贷的坏账率不超过50%就能盈利。也就是说，哪怕有一半的借款人还不起钱，剩余的一半借款人被追罚息，就能给他们带来巨大的利润。所以，不管在何种情况下，都不要接触现金贷。珍惜生命，远离现金贷。

所以，如果有借款需求，可以先向家里和朋友寻求帮助，实在不行就用信用卡或者花呗、借呗救急。切忌无论如何，千万不要碰现金贷。

（2）陷阱二：P2P

前段时间我听到一个段子，是这样说的：“自从跟大V学了理财，懂得鸡蛋不要装在一个篮子里，聪明的我把资金分散到8个P2P平台。

结果现在所有的维权群里都能看到我的身影。”

这两年，P2P“跑路暴雷”的新闻不绝于耳，许多经营了多年的平台也举步维艰。导致大量投资P2P的人遭遇“维权”。于是，大家才反应过来：原来P2P也是有风险的。

其实P2P源于美国，原意是“person to person”，中文意思是点对点、人对人的借贷交易。它的主要交易过程是：假设A想用钱，需要借钱，B有钱，这就有了需求和供给；然后P2P平台审核双方资质，进行撮合；B借给A，A解决了用钱需要；B拿到了利息，平台收交易服务费。各取所需，皆大欢喜。

后来，P2P也在不断地发展，由最初的纯信息中介逐渐拓展业务，做担保，销售自己的理财产品等。而这个时候你再把钱借给P2P平台，就有一定的风险了，因为你不知道实际是借给谁了。虽然许多平台都说自己有正规资金存管，但并不能保证投资标的不出问题。目前中国的信贷系统还不完善，很多时候借款人的信用状况没法进行有效的评估。如果真出现资金亏损，也没有很好的追讨系统。还有的平台借着P2P的名义搞资金池和房地产，甚至各种骗局，不断吸收普通投资人的钱用于个人消费，最终导致资金链断裂。很多人投资时只关注投资收益，甚至只投高收益的平台，最后亏损了，平台也“跑路”了，搞得自己“竹篮打水一场空”。

所以，无论是平台自身经营的问题，还是道德层面的恶意欺骗，P2P的确属于高风险的投资品。对它不了解的朋友，千万不要碰。

（3）陷阱三：比特币及类比特币

有一段时间，比特币和区块链话题大热。有一次在公众号文章上，我没忍住吐槽了两句，立即有人跳出来说：你懂什么？你懂写代码么？你懂科技么？你懂未来么？我确实不懂代码、科技和未来，但我好像懂一点点金融和人性，所以对于比特币以及类比特币之类的其他虚拟币，我有两点建议。

第一点：在投资上，不懂的事情不要做。有人会反驳我说：区块链这么高精尖的技术，各路大佬甚至各国政府都参与，总不见得是骗子吧？对，我没说区块链项目都是骗子，我只是说“投资上，不懂的事不要做”。所以，如果你想告诉我你“懂”之前，请先解释下以下这些术语名词：智能合约、共识机制、非对称加密、一致性算法……如果你确实可以清楚解释这些术语名词，请记得我的第二点建议。

第二点：投资上，人多的地方不要去。“人多的地方不要去”一般是家长对孩子的嘱咐，人多的地方是非多，最容易出危险。回忆几年前上海外滩那场踩踏事故，正是因为庆贺新年，大量人员拥挤到江边导致的。同理，在追求热门项目这件事上，先掂量掂量自己的分量。如看看自己的能力圈有多大、资金量多少、内幕知道几分，再看看别人，万一有什么事，有路可退吗？

我身边有个朋友投资过比特币。他是金融博士，是响当当的常春藤院校毕业的，还是专门做金融量化研究的技术大拿。2017年他投身比特币大潮，花了几十万，亏得一塌糊涂。最后他得出的结论是：比特币交易量比较小，资金量稍微大一些就会引起市场异常波动。

根据2018年1月瑞士信贷银行的数据显示，世界上97%的比特币掌握在4%的人手上，再加上没有监管机构，做庄的事远比股市来得更容易。

如果你对于投资股票没有信心，凭什么认为一定能在比特币交易上赚到钱呢？所以，如果你想投资没有听过的热门项目，且不断地被身边的人如火如荼的谈论所影响，请牢牢记住这两点建议。

第四步：资产配置，动态平衡

在第2章我们借助资产配置四象限的概念来规划时间配置。其实，资产配置四象限原则是美国标准普尔公司，根据全球10万个资产配置稳健的家庭分析出来的。虽然它有不完善的地方，但能帮助你对财务有一个大致的分类，不过，它还不够落地。

那么，有没有更实用、更简单的方法呢？当然有。之前我们设定好自己的小目标，例如你毕业之前要存下1万元，而且可以具体拆解到每月，每月应该存下的金额是300元。这300元只能存银行吗？答案是否。

第一，银行的利率太低，每年2.5%的定期利率远远不能打赢我们手上因通货膨胀导致的资金缩水；第二，我们有更好、更方便的存款方式。这个方式就是50：50懒人投资法，见图6-7。

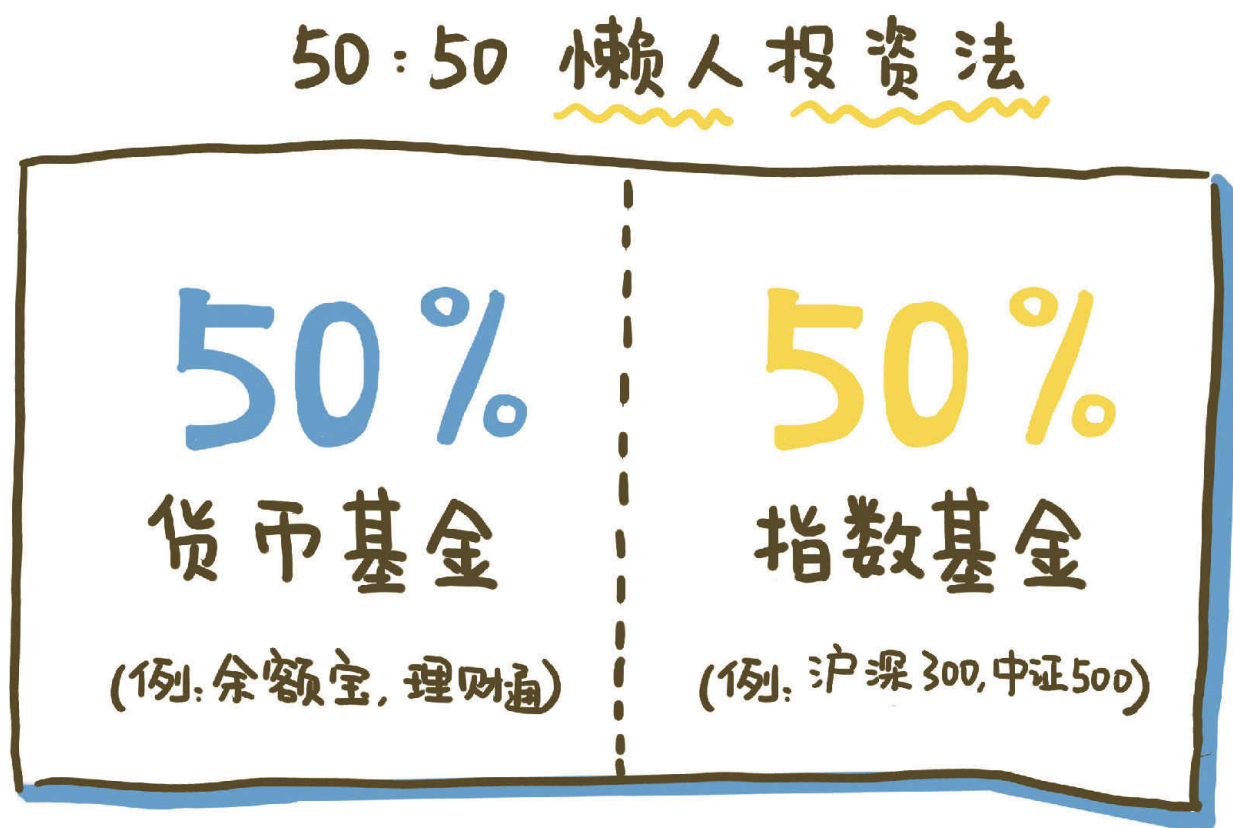


图6-7 50 : 50懒人投资法

首先，你已经确定了每月要存的钱，比如300元，那么你需要把这笔钱平均分为两笔。50 : 50是一种懒人投资法，它的一半由低风险、收益稳、流动性强的投资构成，是为了保本，如货币基金、债券等，货币基金操作起来最方便，所以这里就以货币基金为例。

其次，你将这两笔钱一半投入货币基金（如余额宝、腾讯理财通等）；另一半购买指数基金。指数基金，你可以理解成几十只或是几百只股票的集合，它代表的是这些股票的平均成绩。例如，高中时老师通常用每个班的平均成绩来衡量全班的平均水平。指数基金和平均成绩相似，投资指数基金相当于收获一个班股票的平均成绩。例如，沪深300就是指300只股票的集合，它的收益率不是指300只股票里涨得最好的，而是它们的平均值；也就是说，你买了沪深300，你的收益是

300只股票的平均成绩。而中证500，就是指500只股票的集合，也是500只股票的平均成绩。哪怕其中一只股票“挂”了，也立刻有其他的股票补充上，可谓是懒人投资的法宝。我们可以简单回溯指数基金的收益率。

2005年1月4日，沪深300指数只有982点，而到了2018年4月9日涨到了3855点，上涨了3.92倍，年化收益率11%。

2005年1月4日，中证500指数只有986点。而到了2018年4月9日涨到了6035点，上涨了6.12倍，年化收益率15%。

也就是说，如果你在2005年1月4日买入了中证500的指数基金，持有到2018年4月份，共13年加3个月，平均每年就能轻松获得15%的收益。即便你买错了，买的是沪深300的指数基金，也能获得11%的年化收益。

如果你每月定投2000元，年化收益率15%，30年后将获得多少钱呢？你不妨利用计算器计算一下，我这里直接告诉你：最终收益是1300万元。如果你每月定投200元，以年化收益率15%计算，理论上讲，你的本金会有13 208.75元，见图6-8。

你或许会问，既然指数基金收益这么高，为什么我不能把全部资金都投进去呢？我又为什么用一半资金投资收益不高的货币基金呢？原因有两点：一是指数基金随股市波动而波动，需要长期投资才能见效，所以这笔资金不到3年是不能计划取出的；二是既然50%的资金不能取出，那么另外50%的资金就需要很大的灵活性了，万一你突然需要资金救急，那么货币基金中的钱就能立刻取出来派上用场，而不会损失你指数基金中的收益。

最后，我希望你即便走入职场，也把这个投资的习惯延续下去，积少成多，期待20年、30年后迎来复利爆炸的一天。

基金定投计算器

计划月定投金额：200 元

计划投资年限：4 年

预期年收益率：15 %

计算

投资年限到期
本金收益和：13208.75 元

投资年限到期
投入总本金：9600 元

投资年限到期
总收益：3608.75 元

=

图6-8 月定投200元的收益计算

【小贴士：指数基金虽然是平均成绩，但也有估值方法找到相对便宜的指数基金，可以关注长投学堂服务号，查看“长投温度”来获得估值计算方法】。

20年后的同学会

也许现在的你还非常年轻，和身边的朋友一样朝气蓬勃。你们虽然有着不同的个性和追求，但同样憧憬着未来。在本书的末尾，不妨畅想一下20年后你们的聚会是什么样的情景。

前一段时间我先生小熊刚参加过20年前的同学聚会，他发现，虽然读书时期大家的世界观和人生观基本上已经形成了，但是当时成绩好的，过了20年来看，未必是事业上最成功的。这里以他的4个同学为例。

A男，我先生最好的朋友，大学毕业时作为他们系最好的学生被某建筑设计院看中。我先生当年没考上研究生竟然也算是“碰上了运气”，因为和他同届考上研究生的人毕业后都成为A的下属。A男37岁当上设计院院长，成为该设计院最年轻的院长。但现在他每天的工作就是劝手下的人辞职，去年他们设计院有150人，现在只有60人了。据他估计，等到他把这些人全部裁掉之后，领导就要裁掉他了。他还有12年的房贷要还，基本上没有积蓄。

B男，是我和我先生的朋友，高三直升复旦数学系，硕博连读。数学系博士毕业，进入四大会计师事务所，36岁成为高级经理。当时刚刚进入会计事务所时，年薪就30万元了。现在年薪接近百万。5年前在上海市中心老西门买了面积为320平方米、价格1200万元的房子。他是

一个纯理工男，但是要成为合伙人，必须要出去谈生意，有指标考核。他去年年中开始无薪休假，在家休养，因为得了轻度抑郁。后来因为房贷和家庭的压力，今年年初又开始上班了，现在估计还有1000多万元的房贷要还。

C男，交大硕士毕业，进入全球顶尖的咨询公司，一干就是20年。这次同学聚会老得我们几乎都不认识了。现在还奋战在咨询行业第一线，显然不太得志，所以一直郁郁寡欢。

D男，他的经历最好玩了。交大本科毕业，放弃研究生机会，进入IBM做销售，当时被我先生的几位同学调侃为吃青春饭。后来因为和公司同事认识并结婚，不得不从IBM辞职，跳槽到HP。7年前，被人挖到一个信息安全公司，一步步从高层做到了CEO。

这里要说的是：从2003年开始，大家手里有积蓄的都开始买房了。A男、B男和C男都买了一套三室两厅的房子，因为当时房价不贵，他们收入又高。D男却花了同样的钱，买了两套房子，一个两室一厅，一个一室一厅。2009年受金融危机的影响，A男和D男同时卖出了手中的房产（当时都升值了），A男在外环边买了一套别墅，D男考虑良久，买了陆家嘴的仁恒滨江花园一套小房子和太原路的一套小房子。2011年B男卖出了自己的房子，买入上海老西门的那套豪宅。

现在，他们三人的境遇已经完全不同了。A男和B男现在被房贷压得喘不过气了，B男为了解决房贷问题，自己全家搬到小房子，把老西门豪宅出租出去。A男前两天还在问我们借钱，被我们拒绝了。D男现在也准备卖出两套房子中的一套，不过他是为了投资海外房产。

通过4个人的真实故事我们可以看出，人生的不同阶段，他们都曾风光过（见图6-9）。大学毕业后10年，D男一步步赶上并超过以上三

位了。

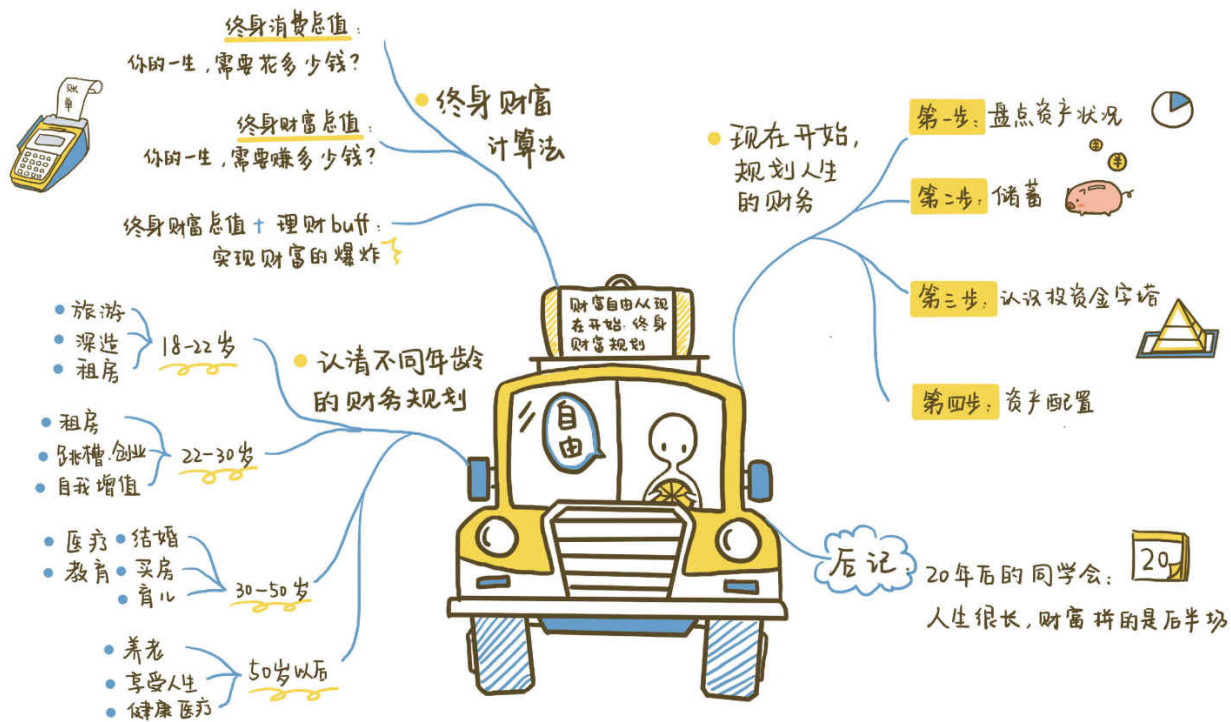
人生是一场长跑，在各个阶段都有人绽放精彩，但不到最后你不知道谁赢谁输。短期内靠高负债有可能让你一步到位、有车有房很风光，但最后还是要付出代价。而如果你能静下心来，晚几年享受，少一点透支，你就有可能在未来拥有更多、更好的选择。这样的选择表面来看好像是个人的消费理念不同，但实际来看，是个人的思维方式和财商水平决定的。

真正决定一个人成功与否的，不是学历、不是工作、更不是人际关系，而是一个人的思维水平。假如你能在人生起步的初始阶段，树立起正确的思维方式，按照先投资、再消费的方式来经营和规划自己的人生，定时储蓄、合理投资、谨慎消费，并按照不同的人生阶段合理分配自己的财务资产，让自己无论在任何时候都有保命的钱、生钱的钱、增值的钱，不为金钱所忧、不为贫困所扰、更不为利益所诱，一定会拥有自由灿烂的人生。



图6-9 人生不同阶段的精彩

思维导图知识点复盘



附录

值得阅读的同主题好书

投资理财是一种学习，需要我们时刻保持谦逊和开放的心态。“赢”的时候知道是什么原因，而且要反复检验这种“赢”是否符合逻辑，是否可重复；“亏”的时候也不要过分沮丧，寻找合理的逻辑，学习相关知识，持续练习，一定会卓有成效。当然，这个过程中少不了前辈的引领。以下理财书籍是同主题的优秀读物。风格迥异，观点鲜明，值得阅读。希望能够开启你的财富新世界。

1. 理财启蒙类

1) 《小狗钱钱》

作者：[德] 博多·舍费尔

理财入门书籍，没有太多学术性的知识和内容，以故事形式讲解，非常适合投资理财小白阅读，是财商教育的必读书籍之一。

2) 《富爸爸穷爸爸》

作者：[美] 罗伯特·清崎

财商教育的经典书籍，书中故事里的穷爸爸和富爸爸是两个人，也代表着两种人生选择，很贴近生活，也很有启迪意义。

3) 《财务自由之路》

作者：[德] 博多·舍费尔

这是《小狗钱钱》的作者博多·舍费尔的另一本经典之作。向我们介绍梦想、目标、价值观和策略这四大致富支柱，指导我们转变理财观念，在保证财务安全的前提下，实现财务自由。

4) 《30岁前的每一天》

作者：水湄物语

《30岁前的每一天》是水湄物语的第一本书。“自我规划”+“理财投资入门”+“记事本的时间管理”，适合理财入门。

2. 投资入门类

5) 《一本书读懂投资理财学》

作者：李昊轩

本书讲述各种投资产品，包括债券、基金、股票、贵金属等，对每种投资产品都进行了相关的介绍和说明，可以了解投资理财的全貌。

6) 《钱的外遇》

作者：周显

从香港人的视角分析各类投资品。作者曾经写过武侠小说，因此这本书也颇具“武侠风”，读起来很有趣。

7) 《股市稳赚》

作者：[美] 乔尔·格林布拉特

乔尔·格林布拉特写的投资教材。因为他想让子女都能看懂，所以语言深入浅出，言简意赅。

8) 《彼得·林奇教你理财》

作者：[美] 彼得·林奇/约翰·罗瑟查尔德

彼得·林奇为初学者写就的入门读物，思想深度不及他的前两部著作，但毕竟为大师之作，很适合新手阅读。

9) 《不再为钱烦恼》

作者：松浦弥太郎

日本生活美学大师松浦弥太郎对其金钱哲学的一种诠释，书中对钱与生活的解读很有意思，但缺点就是过于停留在“理念”上，有一定理财基础的同学可能会觉得“水”。

3. 历史传记类

10) 《伟大的博弈》

作者：[美] 约翰·S. 戈登

华尔街上的历史故事，年年岁岁股市同，岁岁年年人不同。当你对周期性发展有了全方位的了解后，更能沉稳一些，积累本金，掂量“机会”。

11) 《戴维斯王朝》

作者：[英] 约翰·罗斯柴尔德

有趣又有料——史料故事精彩，知识干货穿插。与此同时，“戴维斯双击/杀”、保险股和成长股的投资思路，会让你大受启发。

12) 《滚雪球：巴菲特和他的财富人生》

作者：[美] 艾丽斯·施罗德

股神巴菲特授权的唯一传记，还原最真实的巴菲特及其整个家庭的细节。

13) 《股市三人谈：乱中之乱》

作者：约瑟夫·德拉维加

这是历史上第一本论述股票的书，书里没有投资干货，但对于300多年前的股市氛围和股民心理描述得非常透彻。

14) 《摩根财团》

作者：[美] 罗恩·彻诺

摩根文化=一脉相承的竞争意识+与时俱进的经营策略+及时纠错的自省精神=绅士般的礼让+审慎地交易。

15) 《赌金者：长期资本管理公司的升腾与陨落》

作者：[美] 罗杰·洛温斯坦

一本值得反复玩味的书，介绍美国金融史上的由两个诺贝尔经济学奖得主和几个数学教授组成的大型对冲基金最后破灭的故事。

16) 《说谎者的扑克牌》

作者：[美] 迈克尔·刘易斯

这本书对那些高薪赌徒的特殊习惯和生活方式、甚至是互相作弄的方式都进行了有趣的描述。但读完后，你会越发觉得投行的生涯是赤裸裸的丛林法则，心生向往，又本能的厌恶，人生在世，所为何者？

17) 《门口的野蛮人》

作者：布赖恩·伯勒/约翰·希利亚尔

金融记者的典范之作，从采访到写作，比电影复杂得多。

4. 投资进阶类

18) 《彼得·林奇的成功投资》

作者：[美] 彼得·林奇/约翰·罗瑟查尔德

价值投资的入门书籍，书中对散户相对于基金的优势描绘得相当有趣，6种不同类型的公司股票的分类方法也很科学，后半部涉及会计基础知识，对新手会有些困难，建议和会计类书结合起来阅读。

19) 《战胜华尔街》

作者：[美] 彼得·林奇/约翰·罗瑟查尔德

彼得·林奇的又一本书，补充了在《彼得·林奇的成功投资》中没有谈到的购买基金的问题，同时也讲述了具体的公司调查方法和思

路。

20) 《股市进阶之道》

作者：李杰

作者是雪球大V“水晶苍蝇拍”，投资成绩斐然，书中干货满满，自成体系。

21) 《聪明的投资者》

作者：[美] 本杰明·格雷厄姆

巴菲特的老师格雷厄姆的心血之作，包含了格雷厄姆价值投资的精髓，是价值投资界的圣经，没有之一。

22) 《巴菲特致股东的信》

作者：[美] 沃伦·E. 巴菲特/劳伦斯·A. 坎宁安

这本书才是巴菲特投资思想的精髓，书中很多段落都值得我们反复思考，常读常新。

23) 《约翰涅夫的成功投资》

作者：约翰·聂夫/史蒂文·明茨

书中非常坦诚地公开了作者的选股方法和指标，大巧不工，就是干货。

24) 《漫步华尔街》

作者：〔美〕伯顿·G. 马尔基尔

本书是投资界的畅销书。作者对各种投资方法都进行了一番冷嘲热讽，逻辑论述极其精彩，也提醒我们应从多个角度看待问题。

25) 《安全边际》

作者：〔美〕塞斯·卡拉曼

投资大师塞斯·卡拉曼的唯一一本书，记录他思想的精髓，国内很难买到。

26) 《股市天才》

作者：乔尔·格林布拉特

乔尔·格林布拉特公司分析的精华，值得反复翻阅。

27) 《邓普顿教你逆向投资》

作者：〔美〕劳伦·C. 邓普/斯科特·菲利普斯

著名长寿投资者邓普顿的投资课，书中有句名言：“买入最好的时机是在街头溅血的时候。”

28) 《股市真规则》

作者：帕特·多尔西

这本书行业分析全面，但问题是广而不精，建议和实践结合起来。

29) 《巴菲特的护城河》

作者：[美] 帕特·多尔西

护城河分析的必读品，内容并不晦涩难懂，学习后觉得很受用。
单就护城河分析的内容来说，既全面又精辟。

30) 《可转债魔法书》

作者：安道全

这本书通俗易懂，语言也很幽默，不仅介绍了可转债这个品种，更是在不断得向读者传达一个信息——你不能成为钱的奴隶，投资和生活你要平衡好。

31) 《解读基金》

作者：季凯帆/康峰

从明确投资目标、选择基金品种和制定投资策略等方面系统、全面地阐述了作者坚持长期投资和注重风险控制的投资观点，全方位解读基金投资的奥秘。

5. 基础会计类

32) 《世界上最简单的会计书》

作者：[美] 达雷尔·穆利斯/朱迪丝·奥洛夫

年报分析的入门书籍，以简单的故事带入，简单易学，清晰明了，很受用。

33) 《财报就像一本故事书》

作者：刘顺仁

学习财报的必推书籍，值得反复阅读。

34) 《会计拉面》

作者：[日] 伊藤洋

作者将会计专业知识用一碗“会计拉面”图文并茂地“端”到了读者面前：资产、负债、收入、费用、利润、现金、财务决算等专业的会计问题被他做成了“美味的佳肴”。

6. 延伸阅读类

35) 《投资最重要的事》

作者：[美] 霍华德·马克斯

巴菲特2011年推荐的书，他自己读了两遍。这本书是一份价值投资的完整地图指南，值得时时翻阅思考。

36) 《股票作手回忆录》

作者：埃德温·利非弗/杰西·利弗莫尔

这本书用自传体小说的形式来告诉读者投资的真谛，属于可以在投资的各个阶段反复看的书，很多投资界的大牛都读过这本书，而且定期重读。

37) 《清醒思考的艺术：你最好让别人去犯的52种思维错误》

作者：[德] 罗尔夫·多贝里

严谨的德国作者列举了52条人们常犯的思维误区，例如新手的运气、回归均值、控制错觉等，是一本让我们了解自己思维误区的书籍。

38) 《穷查理宝典》

作者：[美] 彼得·考夫曼（编）

巴菲特的好伙伴查理·芒格的书，但作者并非查理·芒格，而是别人给他整理的著作。这本书更像一本人生智慧合集，虽然读起来有些许晦涩，但每每读完都能给人无穷启发，甘之如饴。

39) 《股市长线法宝》

作者：[美] 杰里米J. 西格尔

这本书统计了过去200年间股票、债券的各类数据，回答了几乎所有长期投资者的问题，总结了大量的长期规律。

40) 《投资者文摘》

作者：张志雄

一共厚厚50本，文章大多数都是从美国的《杰出投资者文摘》翻译过来的。其中有些文章乍一看和投资没有任何关系，但是开阔眼界是投资的一大要素，不同的学科可以让我们有不同的感悟。

41) 《贫穷的本质》

作者：[印] 阿比吉特·班纳吉/[法] 埃斯特·迪弗洛

两位作者深入五大洲多个国家的穷人世界，调查贫困人群最集中的18个国家和地区，从穷人的日常生活、教育、健康、创业、援助、政府、NGO等生活的多个方面，探寻贫穷真正的根源。

42) 《股票投资的大智慧》

作者：[美] 罗伯特·G. 汉格斯特龙

作者讲述的是查理·芒格的栅格思维方式，帮助我们培养思考问题的能力，包括投资的能力。

43) 《魔球》

作者：迈克尔·刘易斯

这本书被改编成电影《点石成金》，整本书讲述的就是，棒球界从定性分析到定量分析的一个过程，值得我们思考。

44) 《邻家的百万富翁》

作者：[美] 托马斯·J. 斯坦利/威廉·D. 丹科

作者团队汇集20多年的跟踪研究，对500多名百万富翁进行个人和小组集中访谈，以及对11 000名高净值财富或高收入者进行访谈，得出致富的7大要素，感兴趣可以看看。

45) 《白银帝国》

作者：徐瑾

作者徐瑾是FT中文网财经版主编，本书从白银货币化到银本位，从纸币的失败到中国对白银的依赖，从中国参与创建世界市场到受制于西方经济体系，角度新颖，引人入胜。

46) 《非理性繁荣》

作者：[美] 罗伯特·J. 希勒

一切历史都是过往的证据，比较直观地刺破了泡沫理论，是投资心理必读书目之一。

47) 《乱世华尔街》

作者：渔阳

作者北大出身，经历了金融危机，深入浅出地描述了那个乱世，也分析了华尔街金融机构如何运作，视角独特，很有意思。

48) 《大空头》

作者：[美] 迈克尔·刘易斯

这本书用故事的方式讲了2008年金融危机的全景，同名电影获第88届奥斯卡金像奖提名。

7. 经济思维类

49) 《牛奶可乐经济学》

作者：〔美〕罗伯特·弗兰克

一本故事集，来源日常生活的经济学，看不懂的事情背后都有经济学原理。

50) 《七天读懂宏观经济》

作者：〔美〕戴维·A. 莫斯

作者是哈佛商学院的教授，本书的雏形是他平时的备课笔记，全书不到200页，没有复杂的公式和函数，只以“产出、货币、预期”三个核心宏观经济概念为框架，就把宏观经济的主要脉络理清了，可读性非常强。

51) 《穿越历史聊经济》

作者：汪凌燕/汪通

通过梳理中国历史上的重大经济事件来讲经济学，有趣有料，很适合对历史有兴趣的同学。

52) 《小岛经济学》

作者：〔美〕彼得·D. 希夫/安德鲁·J. 希夫

非常好的入门书，故事引入，穿插现实链接，简单易懂。